

# Segmentación de mercado

---

# ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?

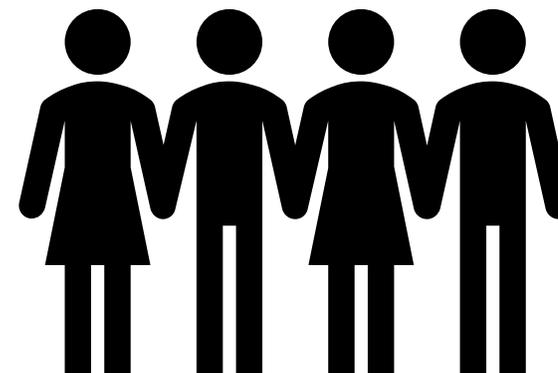
- Nuestros clientes son las **empresas energéticas** y las **grandes petroleras** como puede ser **Iberdrola, Repsol, Shell** o **YPF** que se han concienciado acerca del cuidado del medioambiente y quieren ser uno de los primeros en revolucionar.
- También lo es cualquier **empresario** con capacidad económica que quiera insertar estas máquinas en su mercado. Como es el caso de las empresas de barco como **Balearia**.

# ¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE ESTOS CLIENTES?

Son grandes empresas con capital disponible y listas para invertir

Están concienciadas con el medio ambiente y su preservación

Buscan innovar



# ¿CUÁNTO Y CÓMO ESTÁ DISPUESTO A PAGAR VUESTRO CLIENTE POR EL PRODUCTO/SERVICIO QUE LE ESTÁS OFRECIENDO?

- Las empresas multinacionales para comprar la planta de licuefacción del gas, costaría **2.000.000 USD**, lo más ideal sería a través de una transferencia bancaria. Aún así, es más barato que si aquellas la construyeran ellas mismas. Con esto nuestra empresa cubre los gastos iniciales y obtiene beneficios.
- A la vez, estas **multinacionales** también obtienen **beneficio, buena imagen y prestigio** a los ojos de una sociedad que quiere cambiar y que esta del lado de las energías renovables para cuidar justamente su lugar de vida.
- El **empresario** dentro de este gremio con muchos recursos que quiera hacer llegar este servicio o producto a su país, según las circunstancias también tendrá que pagar un precio parecido.

