



## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La empresa T3DOM tiene dos claros segmentos de clientes, que le van a permitir adaptar sus esfuerzos de manera más concreta. Siendo el área de actuación la zona norte de España, abarcando el territorio desde Asturias hasta Navarra. Esta zona se podría ver aumentada según la capacidad de producción y el crecimiento de la empresa.

En Vizcaya, de los 135.732 edificios destinados a viviendas que hay en los tres territorios, el 93% disponen de espacio suficiente para instalar el acumulador de energía en su vivienda, por otro lado, de las casas unifamiliares, de 40.144 el 95% también disponen de espacio suficiente para instalar el acumulador de esta manera potenciando el ahorro energético en todas las viviendas a lo largo de la provincia.

- **Segmento 1:** *dueños de casa unifamiliares*. Se trata de casas que su instalación eléctrica sea independiente y que su consumo medio sea 9 kWh diarios (pueden existir variaciones). En cada uno de los casos se realiza un estudio medio de su consumo para adecuar la instalación del panel. La mayoría de los usuarios que pueden estar interesados en la instalación de estos son personas concienciadas con el medioambiente, poseedoras de su propia vivienda que están dispuestas a apostar por las nuevas tecnologías.
- **Segmento 2:** bloques de viviendas donde los pisos sean como máximo 10 y puedan disponer de un pequeño espacio para colocar los acumuladores. En el caso de los pisos, el consumo medio suele rondar los 7.500 kWh diarios. En el caso de las comunidades, se tratan de pequeñas comunidades concienciadas con el cuidado del planeta y dispuestas a afrontar una pequeña inversión de la instalación.

El motivo fundamental para esta segmentación es la diferente instalación que requieren, el estudio individual de cada uno y el tipo de acumulador que necesitan. El catálogo de acumuladores cuenta con tres tipos distintos para las viviendas unifamiliares (AE-1 15 kWh, AE-1 25 kWh y AE-1 100 kWh) y por otro lado, los específicos para comunidades que se hacen a medida para ellas.



Como visión de futuro y posible segmento de mercado, se plantea la opción de colaborar con empresas de energías renovables. Vender tanto los acumuladores como el mantenimiento de los mismos para compaginar ambos modelos de generación de energía sostenible.

