

2)SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los clientes a los que vamos a dirigirnos tienen unas características muy comunes, tienen que ser agricultores, terratenientes que quieran automatizar y facilitar más el proceso de producción o grandes empresas agrícolas, y deberían situarse en áreas urbanas o rurales en las que haya presencia de tierras de cultivo. El vuelo de drones sobre áreas urbanas está controlado por normativa. Sin embargo, para la capacidad de volarlo con un peso de superior a 250 gramos, será necesario un permiso que será conseguido a través de un curso de formación. El manejo del dron será programado y controlado a través de un experto con el correspondiente certificado. El dron está programado para que cada día inicie el recorrido que debe de seguir, el cliente no se tendrá que preocuparse de estar controlando el dron, ya que este trabaja solo. La empresa tampoco tendrá control sobre el dron.

La única restricción que nos puede afectar es el límite de altura, aunque no nos influye ya que los drones no volarán a más de 120 metros (120 metros es el máximo de altura de los drones fuera y dentro del núcleo urbano). Los objetivos de los drones son básicamente fumigar y captar posibles incendios en la zona.

El dron siempre tiene que estar al alcance visual del piloto, los drones de AID lo cumplirán. Como hemos constatado antes los drones no pueden superar los 120 metros de altura según la normativa, por eso los drones de AID la máxima altura que podrán alcanzar es 80 metros, pero para su uso esta altura no es necesaria. Los drones a los 5 metros de altura ya fumigarán y controlarán el campo de cultivo a la perfección. Queda en manos del cliente ponerlo a la altura que él desee.

Los drones de AID seguirán la normativa y no podrán volar en un mínimo de 8 km de cualquier aeropuerto, aeródromo o espacio aéreo controlado.

Los clientes pueden no disponer del seguro de responsabilidad civil, aunque es recomendable que lo posean.

Los drones llevarán una placa identificativa ignífuga fijada en la estructura donde aparecerá el nombre de la empresa (AID) y nuestro modelo de dron con el número de serie incluido.

La empresa AID protege el derecho a la intimidad de los individuos ya que estos pueden aparecer en las imágenes captadas por los drones, AID incorpora en sus drones cámaras térmicas pero estas imágenes no serán divulgadas públicamente para no vulnerar la Ley de Protección de Datos.

La legislación pone de manifiesto la posibilidad de manejar drones de hasta 250 gramos en ciudades y pueblos. Sin embargo, cabe la posibilidad de conseguir un certificado que te posibilite el manejo de drones con una carga de hasta 25 kg. Para ello, es necesario la posesión de un carné entregado tras la formación oportuna adquirida en el curso necesario. Aunque también se le dará la posibilidad de la adquisición de drones sin sistema de fumigación con un peso de hasta 250 gramos. ^{1 2}

El dron sin sistema de fumigación tendrá las funciones similares a las que tiene el dron con el sistema. Lo único que varía en su función es la desaparición de la función de fumigación. El dron podrá captar la presencia de plagas y de incendios en la tierra de cultivo en los alrededores que puedan afectar al cultivo del agricultor a través de la cámara térmica. Tras la captación de los datos de la cámara térmica, será enviada al cliente. Si en los cultivos hay plagas de insectos, topos u otros seres vivos peligrosos para la tierra, el cliente podrá tomar la decisión que él considere adecuada para la extinción de dicha plaga, pero sin la utilización de fitosanitarios y fungicidas. El cliente podrá usar un fungicida ecológico u otro remedio ecológico para la plaga.

¹ <https://www.dronesmalaga.net/cursos-de-drones/piloto-uas-categoria-abierta/>

² <https://www.oneair.es/normativa-drones-espana-aesa/>

Pretendemos dirigirnos a un tipo de cliente muy claro: pretendemos enfocarnos a agricultores que trabajen las tierras de otras personas, y quieren facilitar el trabajo y además aumentar la producción, terratenientes que trabajen sus propias tierras y necesite aumentar su productividad de una forma económica y eficaz o a grandes empresas agrícolas que necesiten aumentar su producción para tener más beneficios. Respecto al criterio demográfico, nos centraremos en un nicho de personas entre 30 y 65 años, ya que es cuando la gente que trabaja en la tierra tiene un mayor conocimiento sobre la tierra y lo ve como una oportunidad de negocio o incluso para consumo propio y está dispuesto a invertir en sus tierras. También dentro de ese nicho de edades hay gente que sigue estando en edad de trabajar, pero con más dificultades para estar controlando sus tierras, y que puedan satisfacer una necesidad gracias a nuestra empresa.

Las características de nuestros clientes están muy definidas, ya que van a ser personas del campo o que posean tierras, o grandes empresas agrícolas interesados en la utilización de nuestro producto. En el primer caso se va a tratar generalmente de varones que vivan en el pueblo, con un nivel económico medio-alto, que estén dispuestos a comprar nuestros productos para sus tierras. Obviamente, estos clientes necesitan sensores del campo o drones para satisfacer sus necesidades en cuanto al campo.

En resumen, para conseguir el segmento adecuado para nuestro modelo de negocio y producto, emplearemos la utilización de estos criterios:

- Geográfico: estará destinado a personas que posean tierras o huertos. La mayoría de estas personas se encuentran en pueblos.
- Demográfico: la mayoría de personas interesadas en nuestros productos, serán personas de entre 40-80 años, y gran parte de estas serán varones ya que el mundo rural está muy masculinizado.
- Socioeconómico: dado el precio de los drones, personas con un nivel económico medio- elevado.