

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes más importantes son empresas con alto uso del plástico, aluminio...Es decir, las empresas que usan el plástico para transformarlo y darle una segunda vida. Existen una variedad de empresas que invierten en el plástico reciclado.

Por ejemplo:

- Ford
- Adidas
- Levantina Industrial de Plásticos
- Plas Point
- Nova Tecnica de Recuperacio SA

Teniendo en cuenta estos ejemplos y que existen un amplio abanico de empresas que se dedican a dar una segunda vida a nuestros productos de uso diario, significa que Ecovita tiene asegurados los posibles clientes.

Creamos valor para las empresas que utilizan plásticos reutilizables y/o aluminio.Somos un proveedor directo y seguro. Como parte del ciclo de vida de nuestro producto, el plástico recolectado por nuestras EcoMáquinas será trasladado a un gestor de residuos que procederá a la limpieza del mismo para entregarle a nuestros clientes el plástico en su mejor estado.

Ofrecemos un servicio transparente (Los clientes entregan el plástico/aluminio, este sigue el proceso de limpieza y puesta en marcha del producto hacia las empresas utilizadoras de estos materiales, las cuales reciben directamente un plástico/aluminio de las manos de un gestor de residuos).

Solucionamos la problemática de la transparencia que ofrece el sector público en el reciclaje (Donde se destina ese plástico o aluminio, para qué se utiliza, qué proceso sigue...)

Tenemos en cuenta que no somos una empresa nueva en este sector. Sin embargo, la diferenciación con nuestra empresa es destacable. Lo que hace nuestra empresa especial es precisamente las carencias de las ya existentes en el mercado. Buscamos no solo complementar, sino mejorar los sistemas ya creados de reciclaje.

Analizando la localización geográfica en la que se pueden encontrar nuestros clientes, consideramos una ventaja el hecho de que nuestros clientes se pueden encontrar en cualquier parte del territorio nacional. Es decir, cualquiera puede estar interesado en el reciclaje lo que hace nuestro rango de clientes más amplio.

Entre las ventajas que tiene nuestra empresa, también podemos destacar que para nuestro negocio no existe problema en cuanto a la profesión del cliente, nivel adquisitivo, etc. No existe exclusión para nadie porque cualquier persona puede depositar su plástico y/o aluminio independientemente de su localización (ya que estaremos distribuidos estratégicamente en diferentes zonas de valencia para darle accesibilidad a nuestros clientes), de su profesión (ya que es irrelevante la profesión del cliente en este caso), el nivel adquisitivo (ya que este no influye), etc.

En cuanto al rango de edad, sí que sería relevante en este caso la edad de nuestros posibles clientes ya que la población más joven tiene menos costumbre de reciclar en comparación con las personas mayores. Como solución nuestra empresa tiene elaborado un plan estratégico de marketing para que la información llegue a todos nuestros clientes independientemente de su rango de edad.

En conclusión, en cuanto a las características del cliente lo único que puede influir es el rango de edad ya que la juventud tienen menos costumbre de reciclaje.