

## Segmentación de Mercado para el Sistema Integrado de Gestión de Residuos Domiciliarios:

### **Propietarios de Viviendas con Patio:**

Descripción: Aquellos que poseen viviendas con patio, ya que la infraestructura del sistema se integra mejor con este tipo de propiedades.

Motivación de Compra: Buscan soluciones que hagan más fácil y conveniente el manejo de residuos, especialmente aquellos comprometidos con prácticas sostenibles.

### **Comunidades Residenciales:**

Descripción: Enfoque en áreas donde las viviendas están agrupadas, promoviendo la eficiencia operativa del sistema centralizado.

Motivación de Compra: Administradores de comunidades y residentes que valoran la colaboración comunitaria para mejorar la gestión de residuos y reducir la huella ecológica.

### **Familias con Estilos de Vida Activos:**

Descripción: Aquellas familias con agendas ocupadas que buscan soluciones que ahorren tiempo y simplifiquen tareas diarias.

Motivación de Compra: La conveniencia de no tener que salir de casa para desechar la basura y contribuir al reciclaje es atractiva para familias que buscan optimizar su tiempo.

### **Usuarios Sensibles al Medio Ambiente:**

Descripción: Personas conscientes de la importancia de la sostenibilidad y la reducción de residuos.

Motivación de Compra: La oportunidad de participar activamente en prácticas de reciclaje efectivas y reducir su impacto ambiental personal.

### **Innovadores y Early Adopters:**

Descripción: Aquellos que buscan adoptar tecnologías innovadoras y nuevas formas de abordar los problemas cotidianos.

Motivación de Compra: La integración de sensores inteligentes y tecnología avanzada para la gestión de residuos es atractiva para quienes valoran la innovación y la eficiencia.

### **Comunidades Urbanas Densas:**

Descripción: Poblaciones urbanas donde la recolección tradicional de basura puede ser más problemática debido a la densidad poblacional.

Motivación de Compra: La optimización del espacio y la reducción de congestiones asociadas con la recolección tradicional son factores atractivos.

## **Administradores Municipales y Urbanistas:**

Descripción: Individuos encargados de planificar y gestionar el desarrollo urbano.

Motivación de Compra: Interés en soluciones que mejoren la eficiencia de la gestión de residuos a nivel comunitario y contribuyan a la sostenibilidad urbana.

Esta segmentación refleja una variedad de perfiles de clientes que podrían beneficiarse significativamente del Sistema Integrado de Gestión de Residuos Domiciliarios, abordando sus necesidades específicas y proporcionando soluciones