

-CLIENTES POTENCIALES

(edad, nivel adquisitivo, motivaciones, hábitos de compra, costumbres), también deberemos describir los elementos en los que los clientes basan sus decisiones de compra (precio, calidad, distribución, servicio, etc.).

- **Edad:** Entre 22 años hasta los 40 años.
- **Nivel Adquisitivo:** Nivel medio-alto.
- **Motivaciones:** personas que le guste reciclar y el medio ambiente.
- **Hábitos de compra:** por la conveniencia y la conciencia ambiental.
- **Costumbres:** compra en línea o en tiendas especializadas en productos ecológicos.
- **Precio:** el consumidor podría estar dispuesto a pagar más por productos reciclados de calidad y con un impacto ambiental positivo.
- **Calidad:** ofrecemos un servicio integral que eduque, informe y proporcione soluciones sostenibles. También se ofrecen programas de devolución y reutilización fomentando así un ciclo sostenible.
- **Distribución:** red sostenible que incluya puntos de venta estratégicos como por ejemplo en tiendas especializadas dedicadas a productos ecológicos o para bebés, venta en línea, establecer asociaciones con hospitales, guarderías o centro de cuidados infantiles, puntos de recolección y devolución.
- **Servicio:** el servicio se destacaría al educar o intentar concienciar a las personas sobre la reutilización y el impacto positivo de la compra de productos reciclados.

-COMPETENCIA

Indicar quienes son las empresas competidoras .

- Empresas de gestión de residuos.
- Marcas de pañales ecológicos.
- Iniciativas locales o regionales de reciclaje.

-PREVISIONES O TENDENCIAS DEL MERCADO

**Modas, influencias de otros
mercados,...)**

- Sostenibilidad.
- Innovación en materiales (desarrollo de materiales más sostenibles y biodegradables para la fabricación de pañales).
- Economía circular (se maximizan la reutilización y reciclaje de productos), influencia en otros mercados (podría impactar en la demanda de pañales reciclados).
- Atención a normativas y políticas ambientales (regulaciones y políticas relacionadas con la gestión de residuos y la economía circular).