

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- ***Clientes Idealmente Deseados:*** *Agricultores con grandes campos que abastecer.* Nuestro público objetivo está compuesto por un segmento fundamental: AGRICULTORES. (Intentaremos establecer conexiones con agricultores de menor escala, dado que su número es considerablemente mayor que el de agricultores de gran escala.)
- Los que nos ayudarán a conseguir los objetivos serán los *Festivales, Conciertos y fiestas de pueblos* mediante la orina que recogeremos.
- Nos especificaremos en el Segmento de Cultivo y Mercado Objetivo General.

1. ANÁLISIS DEL MERCADO

- Los clientes serán agricultores que gastan mucho en fertilizantes, con nuestra orina usada como fertilizante reducirán mucho sus gastos.
- La totalidad de las empresas serán del Sector Primario, empezaremos con empresas con unos campos de cultivo más pequeños y cuando el proyecto vaya creciendo creceremos también con los clientes. La extensión de los campos de los agricultores a los que llegaremos variará, abarcando desde pequeñas parcelas hasta extensiones más amplias. Estamos comprometidos a adaptarnos a diversas necesidades y tamaños de operaciones agrícolas.
- Actualmente, no disponemos de información detallada sobre el potencial en Vizcaya o el País Vasco específico para nuestra empresa. En el contexto de España, se estima que la demanda ronda las 40 hectáreas. Esta información es crucial para evaluar y determinar la capacidad inicial de ventas de nuestro producto en el mercado español.

1. PUNTOS A DESARROLLAR

- Los usuarios serían los agricultores que usaran nuestra orina como fertilizante.

2. ESTUDIO DE MERCADO:

- ***Características Demográficas y Socioeconómicas de los Consumidores/Clientes:***

1. Edad: No hay restricciones de edad, pero los consumidores conscientes de la sostenibilidad y la agricultura podrían tener mayor interés.
2. Ingresos: Agricultores de diferentes niveles de ingresos, así como organizadores de eventos y municipios que buscan ingresos adicionales.
3. Educación: Agricultores con diversos niveles educativos y organizadores de eventos con conocimientos sobre prácticas sostenibles.
4. Profesión: Agricultores, organizadores de eventos, y posiblemente municipios interesados en prácticas sostenibles.

→ **Segmentos de Clientes:**

1. Agricultores: Principalmente aquellos que buscan fertilizantes eficientes y de bajo costo.
2. Organizadores de eventos: Buscan soluciones sostenibles y pueden generar ingresos adicionales.
3. Municipios: Interesados en iniciativas sostenibles que beneficien económicamente.

→ **Compradores de los Productos o Servicios:**

1. Agricultores: Adquirirán el producto como fertilizante para mejorar sus cosechas.
2. Organizadores de eventos: Compradores de servicios de recolección de orina en eventos masivos.
3. Municipios: Compradores de servicios que generen ingresos a través del reciclaje de orina.

→ **Usuarios de los Productos o Servicios:**

1. Agricultores: Utilizarán la orina deshidratada como fertilizante en sus campos.
2. Personal de eventos: Podrían facilitar la recolección de orina en los urinarios de separación durante eventos.

→ **Tomadores de Decisiones en el Proceso de Compra:**

1. Agricultores: Deciden la adquisición basándose en la eficacia y el costo del fertilizante.
2. Organizadores de eventos: Deciden implementar el servicio de recolección de orina para mejorar la sostenibilidad y obtener ingresos adicionales.
3. Municipios: Deciden participar en la iniciativa basándose en los beneficios económicos y medioambientales.