

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En primer lugar, nuestro negocio se trata de un sensor aplicado en los parkings para facilitar la búsqueda del vehículo, nuestros clientes son empresas, empresarios individuales o ayuntamientos que tienen en propiedad un parking público o privado, los cuales aplican nuestro servicio para facilitar la búsqueda de cualquier vehículo. Para ofrecer nuestro servicio no tenemos en cuenta ni la edad ni el género del cliente sino que les damos más importancia a los ingresos ya que, queremos tener una recompensa por la implantación de nuestro servicio y la seguridad y la confianza del pago.

En el sector de los parkings, nuestro producto sería útil en polideportivos, centros comerciales, aeropuertos con un parking de tamaño medio o gran tamaño. Por ejemplo, en España hay 51 aeropuertos entonces sería de ayuda tener nuestro producto ya que, son parkings de gran tamaño y puede haber dificultades en encontrar el vehículo.

Por lo cual, nuestro producto está dirigido a empresas individuales, empresas y ayuntamientos, que obtienen parkings, utilizado por las personas con vehículo que acceden a estos parkings públicos o privados de centros comerciales, polideportivos etc. Nuestros clientes no van a ser los consumidores finales ya que, nuestro servicio se venderá a empresas para que luego esas empresas lo apliquen a sus parkings, por lo cual los consumidores finales serían las personas que acceden con su vehículo a los parkings de dichas empresas.

Hablando de clientes, nuestro servicio va a saber cuántos son nuestros clientes haciendo una suma de todos los parkings públicos o privados que puede haber en España y después de ello, haciendo un cálculo de los que podrían adquirir nuestro producto. Aparte, existen varios tipos de clientes ya que no tenemos preferencia, lo único que necesitamos es que tenga parking para poder aplicar nuestro servicio, en nuestro caso serían, aeropuertos, centros comerciales etc.

Todos nuestros clientes son importantes para nosotros, pero los más importantes para nosotros son empresas como un centro comercial o incluso las propiedades de los ayuntamientos, es decir, los parkings públicos, ya que prioriza los negocios que tengan más números de parkings o más plazas de aparcamiento para los vehículos y que el propio negocio vaya bien económicamente, como por ejemplo, los centros comerciales.

Es decir, aplicar nuestro servicio a un negocio que sea favorable y económico para nosotros.

En Europa hay un mercado total de casi de más de 33.000.000 plazas de aparcamiento en los 24 países estudiados de la Unión Europea. De ellas 2.749.023 en España. El estudio está realizado para poblaciones de más de 20.000 habitantes y para todo tipo de aparcamiento, Los datos del último año nos indican un volumen de mercado de 1.174 MM €. De los cuales casi el 90% corresponde al mercado Español

Nuestro trabajo está en crecimiento rápido, ya que las ciudades se están urbanizando y cada vez hay más parkings. El volumen de negocio creció un 3,4% en 2017, un 4,5% en 2016 y un 2% en 2015 año en que se inició esta senda alcista.

En definitiva, atacaremos al mercado de parkings en el que el ámbito ibérico son los propios de un sector atractivo del mismo modo que lo es en Europa. Por ello el sector es escenario de una gran oleada de fusiones y adquisiciones estos últimos años. Los márgenes generados por algunos de los operadores de aparcamientos más grandes de Europa hacen que esta clase de activos sea atractiva para los inversores.

No existen ningunas investigaciones de mercado respecto a nuestro producto ni conocemos que ningún parking ofrece nuestro servicio en ningún parking.