

Segmentación de mercado

- ¿A qué tipo de clientes va dirigido nuestro proyecto?

Va dirigido a clientes concienciados con el medio ambiente (clasificados como categoría LOHAS - "Lifestyle of Health and Sustainability"), que se dediquen a la venta de abonos y que quieran invertir en un mercado en expansión (nuestro producto es un abono sostenible y de máxima eficacia realizado con café reciclado, además con la ventaja de tener un precio muy competitivo. Somos conscientes de que la población general cada vez está más comprometida con el medio ambiente, por lo que es un mercado en auge con garantías de éxito). Los biofertilizantes son fundamentales para mejorar y recuperar la calidad del suelo. En segundo lugar, también pensamos en clientes finales con necesidad de grandes cantidades del producto (como el caso de agricultores a gran escala y ayuntamientos).

Nuestros clientes principales serán:

- Grandes almacenes dedicados a la venta de abonos y fertilizantes (Agroloiu, Vermiduro, Agroquímicos Elorrio, SL, SAIONAMER SL, Leroy Merlin, etc,...)
- Grandes empresas de logística del fertilizante distribuidoras a nivel nacional o internacional. (Euskalagro SL, Carbotecnia, Logística de fertilizantes Fuentes, SA (Murcia), Sevitrade (Logística del fertilizante - Sevilla), DFGRUPO, Travisur, etc...)
- Ayuntamientos preocupados por su imagen y la calidad del suelo de su municipio, que gestionan compras y distribuyen abono para parques y jardines municipales, jardines de edificios públicos de interés, etc,...
- Grandes cuentas agrícolas que compran directamente a fábrica grandes volúmenes de abonos y fertilizantes para uso propio.
- Grandes centros de jardinería que venden fertilizantes además de utilizarlo para uso propio (Garden center, Izeia Viveros, Viveros Fadura, Centro de jardinería La Encina, ...)

El usuario final y beneficiario será todo aquel particular y autónomo que disfrutará de un entorno, un paisaje o un negocio agrícola de mayor calidad, mucho más sostenible y a su vez mucho más bonito a un precio más bajo.

Y ¿quién es la persona que toma la decisión en el proceso de compra?

- Generalmente el responsable de compras de cualquier gran empresa será la persona con la que tengamos que negociar, porque será el encargado (siempre bajo la aprobación de la dirección) de realizar la compra.
- En el caso de explotaciones agrícolas, hoteles rurales,... serán los propios dueños o propietarios los que se encarguen de tomar la decisión.
- En el caso de los ayuntamientos y otros organismos, entendemos que es posible que tengamos que presentarnos a un concurso convocado por ellos para poder conseguir nuestra venta presentando una buena propuesta técnica y económica..