

Segmentación de mercado:

En nuestro caso nos basaremos en un mercado de nichos ya que venderemos nuestro Frictionator principalmente a instituciones públicas. Un ejemplo de nuestro público objetivo serían instituciones como la diputación de Vizcaya, cuyos objetivos es abastecer a sus alrededores ofreciendo energía y servicios y nosotros resolveremos parte de sus necesidades.

Como idea principal tenemos de instalarlo en la Avanzada en el kilómetro x y en autopistas alrededor de esta, ya que sacaría su potencial de eficiencia al máximo para poder generar la mayor cantidad de electricidad para poder alimentar señalizaciones y farolas de la carretera. Este trato supondrá un beneficio a corto y largo plazo por ambas partes, nosotros por el dinero recaudado y las instituciones por el ahorro energético que les supondría.

Aparte, para abastecernos de las piezas, comenzaremos con una relación comprador-proveedor a empresas secundarias populares, ya que desde el principio no contamos ni con el abastecimiento suficiente de la piezas para poder fabricar por nuestra propia cuenta ni con una sucursal autónoma que nos permita ser independendientes de segundas personas.

Más adelante, cuándo crezcamos a nivel de negocio y nos expademos económicamente, fabricaremos nuestras propias piezas para crear a mayor escala Frictionator y poder expandirnos por España, principalmente por las carreteras principal.

