

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La **segmentación del mercado de la energía renovable eléctrica** implica identificar y dividir a los diferentes grupos de consumidores y actores del mercado según sus necesidades, características y comportamientos específicos.

Segmentación por tipo de cliente Consumidores residenciales: Características: Hogares y personas que buscan energía limpia para disminuir su huella de carbono, bajar los costos de electricidad a largo plazo o alcanzar independencia energética.

Necesidades: Instalación de paneles solares, turbinas eólicas para el hogar, soluciones de almacenamiento de energía (baterías), acceso a incentivos y financiamiento ecológico.

Ejemplo: Personas que desean instalar paneles solares para el autoconsumo en su hogar.

Pequeñas y medianas empresas (PYMEs): Características: Negocios que quieren reducir sus costos operativos y mejorar su imagen mediante el uso de energías renovables.

Necesidades: Soluciones energéticas asequibles, sistemas de autoconsumo, contratos de suministro de energía renovable a precios razonables, eficiencia energética.

Ejemplo: Tiendas, restaurantes y oficinas que buscan instalar paneles solares en sus locales o firmar un contrato de energía 100% renovable.

Grandes empresas e industrias: Características: Grandes consumidores de energía que requieren soluciones escalables y eficientes para disminuir su dependencia de fuentes fósiles y cumplir con sus metas de sostenibilidad.

Necesidades: Contratos de energía renovable a gran escala, integración de energía renovable en la cadena de suministro, soluciones de energía compartida y almacenamiento a gran escala.