

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro cliente principal son empresas, organizaciones y clientes individuales que buscan productos sostenibles, biodegradables y ecológicos.

Estos clientes suelen tener características específicas.

Una de ellas es el gran compromiso con la sostenibilidad: hay empresas que priorizan prácticas respetuosas con el medio ambiente y buscan reducir su huella ecológica, o clientes interesados en implementar soluciones alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).



Otra es la industria de servicios y consumo: esta característica va dirigida a compañías dedicadas a la venta de productos desechables, como restaurantes, cafeterías, eventos o supermercados, que necesitan envases, vasos, platos, pajitas, bolsas de papel, etc.

Relacionado con el anterior, recalcamos la preferencia por productos ecológicos: son empresas o personas que buscan alternativas a productos tradicionales de plástico o papel no reciclado.

Localización nacional: Nuestra empresa tiene como objetivo abarcar el mercado español, lo que sugiere que los clientes son organizaciones nacionales con presencia en diferentes comunidades autónomas.

Interés en la trazabilidad y origen local: va dirigido a clientes que valoran que los productos provengan de materiales locales y ayuden a resolver problemas ambientales específicos, como en el caso de la contaminación de la Albufera.

En resumen, los clientes de RicePaper son compañías comprometidas con la sostenibilidad, interesadas en productos biodegradables de alta calidad y enfocadas en iniciativas para disminuir el impacto ambiental.