

1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

- a. Definir con claridad quién es nuestro cliente objetivo.

Mayoritariamente, como principal cliente tendremos a gente joven, mediana edad y mayores que tengan acceso a una chimenea de pellet, estufa de leña o aquellas que necesiten combustionar madera, ya que la empresa se basa en ello, en la venta de madera de leña.

Como venimos diciendo, nuestro principal cliente objetivo serán los vecinos y vecinas de la zona que demanden leña de calidad para consumo particular. Las especies para el producto final de leña serán de especies forestales autóctonas de montes privados, vecinales y públicos del Ayuntamiento, de forma de que *¡Está que Arde!* obtiene la leña a partir de cortas, podas, clareos u otras formas de trabajo forestal en el monte.

En cuanto a la propuesta de captación de clientes se basará principalmente en la cartera de contactos hechos tras años de trabajo de la empresa anterior de madera (la cual ha cerrado y cedido voluntariamente esta información)

Sin embargo, al mismo tiempo será creada una página web de la empresa así como cuentas en las principales redes sociales (Instagram y X), con la idea de compartir contenido semanal y/o mensual y facilitar información al público en general para que conozca nuestro proyecto.

- b. Diferenciar claramente los segmentos de clientes, si dichos segmentos existen, o justificar con claridad su inexistencia.

Como sirve para calentar las estancias de las casas en chimeneas o estufas, calentar agua, cocinar alimentos en hornos o cocinas de leña, o a la brasa, claramente obtendremos clientes con distintas necesidades dada a la variedad de finalidades de nuestra empresa. Tendremos clientes que se nos acercaran con fines de compra de leña, como otros que busquen pellet, según su tipo de chimenea, caldera o sus diferentes fines de uso.

Estos pueden ser los restaurantes u otros espacios hosteleros que ofrecen cocina tradicional realizada en hornos o brasas de leña que ahora está tan de moda. También se nos había ocurrido que nuestro producto pudiese ser vendido en talleres y fábricas que hagan trabajos de forja cuyos hornos se calientan con leña natural.