

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes:

- **¿Quiénes son?**

Nuestra clientela está constituida por una parte, los dueños de las mascotas y por otra parte, los distribuidores de abono que están dispuestos a comprar nuestro producto después de haberse sometido a un proceso de compostaje.

- **Dueños de mascotas**

Cualquier persona que tenga una mascota puede llegar a ser un cliente potencial, debido a que pueden colaborar con nosotros entregándonos los residuos de sus mascotas a cambio de dinero.

- **Distribuidores de abono / Agricultores**

Todo el producto procesado que consigamos será vendido a distribuidores de abono para que lo vendan y nos den parte del dinero o directamente a agricultores que estén interesados en el.

- **Empresas de servicios para mascotas**

Aquellas empresas que ya trabajan con mascotas y podrían beneficiarse de una solución adicional.

Ejemplo: Guarderías caninas y paseadores de perros. Veterinarias y tiendas de mascotas.

- **Municipalidades y comunidades residenciales**

Organizaciones que buscan mantener espacios públicos limpios y ofrecer un servicio innovador a sus residentes del municipio.

Ejemplo: Comunidades privadas que tengan áreas para perros. Ayuntamientos con parques dedicados a los perros.

Segmentación por comportamiento:

- **Ecología**

Aquellos clientes que se preocupan por el impacto ambiental que puede llegar a ocurrir por los desechos de perros y quieren y busquen reducir la huella de carbono.

- **Comodidad**

Personas que están buscando deshacerse de las heces de sus mascotas de una manera rápida y más sencilla.

- **Interés económico**

Las asociaciones o grupos que ven un valor en la generación de abono como un beneficio (gente que usa abono en sus jardines).

Segmentación geográfica:

- **Urbanístico**

Los dueños de perros en zonas urbanas que tienen menor acceso a los jardines y que tengan más complicaciones para deshacerse de las heces de sus perros.

- **Rurales**

Aquellas zonas que tienen mayor espacio pero con interés en las soluciones de reciclaje.

Segmentación por ingresos:

- **Ingresos altos**

Personas que están dispuestas a pagar por la comodidad y unas soluciones más sostenibles.

- **Ingresos medios / bajos**

Aquellos que están buscando una solución más económica para así poder mantener limpio su entorno y que valoren el abono como un producto secundario.

Segmentación por uso del abono:

- **Clientes que buscan abono**

Gente con jardines o proyectos de agricultura urbana.

- **Clientes intermediarios**

Los negocios que compran el abono para así revenderlo o usarlo en actividades más enfocadas a la agricultura.