

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente? ¿Cuáles son las características de estos clientes?

Los clientes principales serían tanto personas (propietarios de viviendas) como empresas (negocios como bares, restaurantes, hoteles, etc.).

CARACTERÍSTICAS DE LOS PROPIETARIOS DE VIVIENDAS:

Características Demográficas:

Ingreso: Principalmente clase media-alta y alta, personas con un nivel económico que les permita invertir en soluciones de energías renovables. Propietarios con ingresos estables o elevados, lo que les permite afrontar el coste inicial de la instalación de paneles solares

Ubicación: Viven en áreas con alta exposición solar, como zonas urbanas o suburbanas, donde las viviendas tienen patios, jardines o terrazas donde podrían instalar toldos solares.

Intereses y motivaciones:

- **Conciencia ambiental:**

-El interés por la energía solar y las tecnologías limpias es una motivación clave.

-Quieren contribuir a la transición energética global hacia fuentes de energía más sostenibles y renovables.

- **Ahorro de energía y reducción de costes:**

-Buscan ahorrar en las facturas de electricidad.

-Están interesados en la autonomía energética de sus hogares, es decir, generar su propia energía para reducir la factura energética mensual.

-Consideran que los paneles solares son una inversión inteligente, pues aunque el coste inicial puede ser alto, el ahorro y los beneficios a largo plazo son atractivos.

- **Valoración de la estética y el diseño:**

-Prefieren soluciones estéticas y de bajo impacto visual. A diferencia de los paneles solares tradicionales, los paneles solares flexibles para toldos pueden integrarse mejor en el diseño exterior de su hogar.

CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS:

Motivaciones y objetivos:

Reducción de costes operativos:

- La principal motivación de las empresas sería reducir sus costes de electricidad. Los bares, restaurantes y hoteles suelen tener un alto consumo energético. Los paneles solares para toldos pueden ayudar a disminuir los costes energéticos al generar electricidad que puede utilizarse para la iluminación exterior, sistemas de climatización, calefacción de terrazas o incluso aparatos electrónicos.

Diferenciación y competitividad:

- Atraer a un público consciente del medio ambiente. Los negocios están cada vez más interesados en diferenciarse de la competencia. Tener un panel solar sería un punto de ventaja.

Nuestro tipo de mercado es:

Mercado segmentado: Este tipo de mercado está orientado a atender grupos específicos de clientes con necesidades particulares. En nuestro caso, nos dirigimos a dos segmentos principales: **negocios** (hoteles, bares, etc.) y **propietarios de viviendas**. Ambos son un grupo de clientes dentro de un mercado más amplio de consumidores de energía solar, y nosotros les ofrecemos una solución adaptada a sus necesidades particulares (paneles solares flexibles para toldos y porches).