



2. Segmentación de mercado

El producto de placas solares transparentes está diseñado para un público objetivo específico que reúne características demográficas, intereses y necesidades que lo convierten en un mercado ideal para esta tecnología innovadora.

En términos de edad, estas placas están principalmente dirigidas a adultos jóvenes y adultos, especialmente a personas entre los 25 y 50 años.

Este grupo demográfico se encuentra en una etapa de la vida en la que suelen tener estabilidad económica y están dispuestos a realizar inversiones a largo plazo en sus hogares o negocios.

Además, tienen un gran interés en la tecnología, la sostenibilidad y las soluciones energéticas que sean tanto funcionales como estéticamente atractivas.

Las personas en este rango de edad comprenden la importancia de reducir su impacto ambiental, ahorrar energía y aprovechar innovaciones que puedan mejorar su calidad de vida mientras contribuyen al bienestar del planeta.

El producto no se orienta hacia un género en particular, ya que la eficiencia energética, la sostenibilidad y el diseño moderno son características que atraen a hombres y mujeres por igual.

Esta tecnología es unisex y se adapta a cualquier persona interesada en mejorar su calidad de vida y reducir su huella de carbono.

Tanto hombres como mujeres valoran la oportunidad de integrar soluciones que no solo sean prácticas, sino que también contribuyan al cuidado del medio ambiente y mantengan la estética de sus hogares o lugares de trabajo.

Esto asegura que las placas solares transparentes puedan satisfacer a un público diverso que comparte intereses comunes relacionados con la sostenibilidad y el diseño.

En cuanto a la ubicación geográfica, el enfoque principal del producto está en las áreas urbanas y suburbanas, donde la densidad de edificios residenciales y comerciales ofrece un gran potencial para la integración de esta tecnología.

Las ciudades, en particular, son ideales debido a la necesidad.

