

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para este punto del proyecto, cabe destacar la importancia del tipo de cliente al que nos queremos dirigir. Nuestro proyecto está pensado y analizado para llegar a las grandes instituciones como pueden ser los gobiernos de los diferentes territorios tanto nacionales como internacionales.

En primer lugar, como clientes directos a los que queremos llegar con nuestro producto, como ya hemos mencionado anteriormente, serían aquellas grandes empresas o instituciones importantes que puedan permitirse afrontar el coste del producto.



Cabe destacar que se trata de un producto que debería comprarse en gran cantidad, pues afrontará grandes catástrofes y de grandes dimensiones.

En nuestra empresa, el corazón es el sector de instituciones y empresas a los cuáles les consideramos clientes directos, por tanto hemos desarrollado en nuestras políticas el contacto directo y constante con estos mismos. Además de este cliente al que nos queremos dirigir, también existen los llamados clientes indirectos, que en este caso, sería la población humana, pues gozará del privilegio de nuestro producto en un inevitable caso de que ocurriera una desgracia.



Por ello, nuestra empresa, además de centrarse en nuestro producto mismo, también le damos crucial importancia a la relación empresa-cliente y así asegurar que cada uno de nuestros fieles consumidores puedan gozar de una gran atención. Sabemos perfectamente a qué público concreto nos dirigimos, exactamente uno que busca rapidez y seguridad, por tanto en nuestro producto nos aseguramos de que no haya ni un mínimo error gracias a nuestro grupo de ingenieros. Además buscamos rapidez y versatilidad en el envío por tal de no perder tiempo en un hipotético caso de que ocurriera una catástrofe.

Además nuestra empresa buscaría ayudar de forma altruista a ONGs como Bomberos Unidos sin Fronteras o Comité de Emergencias las cuáles trabajan en las catástrofes. A estas ONGs les aportaremos de 1 a 3 nanorobots.