

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

En EcoScan tenemos claro que los clientes son el centro del proyecto, así que agrupamos a los usuarios según lo que necesitan. Nos enfocamos sobre todo en:



- Jóvenes y estudiantes de 16 a 30 años.
- Familias que quieren simplificar el reciclaje en casa.
- Personas interesadas en hábitos sostenibles y usuarias habituales del móvil.

Trabajamos dentro de un mercado segmentado, porque aunque estos grupos comparten intereses, sus motivaciones y necesidades son un poco diferentes.

Además, EcoScan también funciona como una especie de plataforma, ya que conectamos a usuarios individuales con ayuntamientos y empresas sostenibles. Los municipios obtienen datos útiles para campañas de reciclaje y las marcas pueden ofrecer incentivos o colaborar en acciones sociales. Así creamos un ecosistema donde cada parte aporta y recibe algo útil.