

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente?

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nuestro público está formado por personas entre 25 y 55 años, sin importar géneros ni ingresos. Apuntamos especialmente a gente mayor que tienen casas o empresas, interesadas en cuidar el planeta y buscan formas de reducir su daño al ambiente mientras ahoran en energía, agua ,basuras, etc.

A nivel de negocios trabajamos con todo tipo de compañías, sin importar su tamaño o campo, siempre que tengan el mismo interés en cuidar el medio ambiente y usar bien los recursos. Damos opciones personalizadas tanto a usuarios individuales como a grupos que quieran mejorar su uso de cosas y ayudar en un cambio bueno.

Desde el ámbito geográfico, ponemos atención a mercados avanzados con gran conciencia ambiental, sobre todo en áreas con alto consumo de energía, donde nuestras opciones pueden causar mayor efecto tanto económico como ecológico.

Cosas que buscamos en nuestros clientes :

- Valores: Sostenibilidad, Responsabilidad Social, Innovación, Eficiencia
- Estilo de vida en los hogares:
- Buscan productos sostenibles, reciclan, hacen compost.
- Que sean rápidos en adoptar las nuevas tecnologías.
- Disminución de sus facturas de suministros
- Recomendaciones automáticas, sin ningún esfuerzo
- Optimización de sus procesos y coste energético
- Cumplimiento de las normativas verdes (ISO, ESG, etc.)
- Mejora de su imagen corporativa ante los inversores