

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Perfil de los compradores:

Bodegas y cooperativas vinícolas: Empresas relacionadas con la viticultura que desean digitalizar el control del viñedo con drones e IA, de esta forma, buscan mejorar la calidad del producto disponiendo de herramientas como seguimiento de maduración, detección de plagas y mapas de estrés hídrico que, pueden observarse a través de un dispositivo.

Impacto del Consumidor final:

Bodegueros y gestores de viñedos: Buscan reducir costes en el mantenimiento de la plantación sin comprometer su calidad. Nuestro producto responde a esta necesidad mediante la monitorización constante del viñedo, reducción en personal humano y mejorar la toma de decisiones técnicas. Además integramos el componente de sostenibilidad, usando productos de fumigación biodegradables.

Necesidades clave de los compradores:

Reducción de costos: Reducir el excesivo gasto en personal y productos químicos.

Evitar plagas y enfermedades en el viñedo: El dron detecta de manera temprana plagas o problemas en la uva fumigándola al instante evitando así gastos económicos inesperados.

Mejora de la calidad de la uva: La monitorización constante de la plantación mejora la calidad del cultivo al dar información precisa sobre la maduración y salud de la planta.

Estudio de mercado:

Creciente demanda de soluciones tecnológicas aplicadas al viñedo

Tendencia hacia prácticas sostenibles y ecológicas

Tomadores de decisiones:

Varían según el tamaño pero principalmente son el propietario y el enólogo: Deciden sobre la adopción de nuevos métodos para el cultivo.

Castilla la Mancha	435.047 ha
Extremadura	80.885 ha
Castilla y León	80.112 ha
Cataluña	57.417 ha
Comunidad Valenciana	57.217 ha
La Rioja	53.248 ha

Categorías	Número de bodegas en España	Rango de facturación	Potencialidad estratégica del cliente
Bodega grande (a partir de +50 ha)	600	50-100+ m.€	Alta
Bodega mediana (a partir de 15-50 ha)	1570	5-20 m.€	Medio-alta
Bodega pequeña (a partir de 10-15 ha)	1770	2-5 m.€	Media
Cooperativa vinícola (a partir de 2 ha)	540	2 m.€ de media	Baja

Primera tabla:

En España hay 913.695 hectáreas (Información sacada del INE) de cultivos de viñas la mayor concentración de hectáreas se encuentra en bodegas grandes por lo cual necesitarán más de un dron para controlar todo el campo además tienen más capital financiero para poder llevar a cabo la operación. A través de esta tabla podemos visualizar cuál sería la categoría en la que más nos tendríamos que focalizar a L/P para obtener el mayor beneficio posible, es decir, hacia dónde situar el foco de la estrategia comercial.

Segunda Tabla:

Distribución Geográfica:

Mayor número de hectáreas dedicadas al vino por comunidad autónoma. (Las 6 primeras), info: Tecnovino y Vinetur.

