

Segmentación del mercado.

Particulares:

Personas jóvenes (entre 30 y 35 años) y adultos que desean adquirir una vivienda propia, asequible, sostenible y con diseño modular. Son clientes con un nivel económico medio o medio-alto, que valoran la eficiencia, el diseño y el respeto al medioambiente. En su mayoría, buscan un estilo de vida tranquilo, cercano a entornos rurales o naturales, con espacio y autonomía.

Empresas e instituciones:

Organizaciones públicas y privadas vinculadas al sector de la construcción, la vivienda social, la educación, la salud o el turismo. Incluye administraciones locales y regionales interesadas en desarrollar proyectos de edificación sostenible, así como empresas que necesitan módulos para oficinas, aulas, alojamientos o espacios temporales.

¿Para quién estamos creando valor?

Re-Construct crea valor para la población y las instituciones del territorio de Álava y parte de Bizkaia, dentro del País Vasco (España), con la visión de escalar posteriormente a otras regiones.

Nuestro primer cliente será la Administración Pública, mediante la participación en un concurso para la construcción de un centro sanitario. Este primer proyecto nos permitirá demostrar la viabilidad económica y sostenible del sistema, posicionándonos como una alternativa sólida dentro de la industria de la construcción.

A partir de ahí, nuestra base de clientes se ampliará hacia:

- Entidades públicas (ayuntamientos, diputaciones, gobiernos regionales).
- Empresas privadas interesadas en soluciones constructivas modulares, sostenibles o temporales.
- Particulares que busquen una vivienda propia eficiente, modular y respetuosa con el entorno.

Todos ellos comparten un rasgo común: una alta conciencia medioambiental y una apuesta por modelos de vida sostenibles, alejados de la rigidez y el impacto de la construcción tradicional.

Volumen y clientes más importantes

En una primera fase (dos primeros años), estimamos atender entre 10 y 20 proyectos institucionales de mediana escala y entre 30 y 50 clientes particulares en la zona de Álava y Bizkaia. El cliente más importante y estratégico es la Administración Pública, ya que su participación inicial permitirá dar visibilidad y legitimidad al modelo constructivo de Re-Construct, facilitando el acceso a nuevos contratos y colaboraciones.

A medio plazo, se prevé consolidar una red de clientes recurrentes entre instituciones, empresas privadas y cooperativas locales, lo que garantizará un flujo constante de proyectos y materiales dentro del modelo circular de la empresa.

Hay que poner en formato apa el libro de fol , y las fotos del logo, y poner el titulo de la pieza

Bibliografía:

Itinerario personalizado para la empleabilidad II 2025