

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

(Sektore publikoa)

Gure bezeroak ez dira bakarrik kotxea hartuko duteneak, baizik eta askoz gehiago

Sektore publikoaren babesa beharko dugu:

Donostiako udala ; Udal bakar batekin negoziatu nahi dugu. Eta geografikoki mugatuta dagoelako.

Gipuzkoako foru aldundia; Ondoko albistean ikus detzakegun moduan, ikusten da interesatuta dagoela.

Eusko jaurlaritza ; Moves III plan kudeatzen du. 2026an berriz, Plan Auto+ izango da.

Europar batasuna ; Europak plan hau aurkeztu zuen: Suspertze, Trasformazio eta Erresilientzia Plana (PRTR) .
Honen bitartez energia aldaketa bultzatzen du, NEXTGENERATION fondoak.

Hauek izango dira sektore publikoaren barruan izango zirenak gure bezeroak zeren, **trantsizioa** nahi izango dute kotxe elektriko eta autonomoen erabilerarako.

<https://www.naiz.eus/es/info/noticia/20241121/gipuzkoa-presenta-un-proyecto-pionero-de-vehiculo-autonomo-para-conectar-pequenos-municipios>

Landa-eremuko udalerri txikietarako auto autonomoaren proiektu bat aurkeztu du Gipuzkoak

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

(Kotxe autonomoen enpresak)

Gure negozio ideia aurrera eramateko, **auto autonomoen sektorean lan egiten duen enpresa baten laguntza zuzena beharko dugu.**

Teslarekin lan egitea gustatuko litzaiguke, izan ere, beste enpresa batzuekin alderatuta, arlo honetan egiten duen lana oso aurreratuta dagoela uste dugu.

Haiek izango dira gure hornitzaileak, eta, gainera, haien teknologiaren aukera handi bat azkartuko dugu, ez bakarrik ibilgailua. Adibidez, ibilgailuentzako haririk gabeko bateria bat egiteko asmoa dute.

Bateria horiek asko lagunduko digute gure enpresan bilatzen dugun autonmiari dagokionez. Beste teknologia batzuen artean.

Bestalde ere, Teslak garbiketa automatikoko sistema bat garatu nahi du. Teknologia inobadore horiek guztiak asko interesatzen zaizkigu etorkizunari begira.

