

# Segmentaciones mercado

Para maximizar el volumen de ventas y la rentabilidad del modelo de SolarPueblo Energía, la segmentación más eficaz debe combinar criterios geográficos y funcionales.

## 1. Mercado principal: Administraciones públicas locales

Segmento prioritario: Ayuntamientos y mancomunidades de municipios pequeños y medianos (1.000–25.000 habitantes).

Este es el mercado con mayor potencial de venta porque concentran la gestión de la red local, el alumbrado público y los servicios municipales. Además, disponen de acceso a fondos europeos, subvenciones estatales y presupuestos destinados a sostenibilidad y transición energética. La propuesta de valor encaja directamente con sus objetivos de reducción de costes, autosuficiencia energética y generación de ingresos mediante la venta de excedentes a otros municipios.

## 2. Mercado complementario: Polígonos industriales y comunidades de propietarios.

Segmento estratégico: Empresas privadas y familias

Estas entidades buscan soluciones a gran escala para estabilizar la red y cumplir objetivos climáticos. Al agrupar varias empresas y/o viviendas, SolarPueblo Energía puede ofrecer paquetes de generación distribuida con excedentes comercializables, aumentando el volumen de venta y asegurando contratos de largo plazo.

## Conclusión estratégica

La mayor venta se obtiene priorizando el mercado institucional local como cliente ancla, apoyándose en comunidades energéticas para escalar capacidad y utilizando acuerdos con operadores regionales para dar salida a los excedentes. Esta combinación maximiza ingresos, reduce riesgo comercial y posiciona a la empresa como un actor clave en la transición energética.