

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro mercado objetivo se divide en tres segmentos distintos, todos ellos con la necesidad compartida de controlar, reducir y optimizar el consumo del agua, aunque cada uno lo hace por razones y beneficios específicos.

- 1. Hogares (Usuarios particulares)
 - Perfil: Familias, jóvenes comprometidos con el medio ambiente y personas que buscan disminuir sus gastos mensuales.
 - Necesidades y motivaciones: Reducir el gasto en la factura del agua. Tomar el control de su consumo diario. Adoptar hábitos sostenibles de manera sencilla.
 - Beneficio principal para este segmento: Ahorro directo y visibilidad inmediata del consumo, promoviendo un uso responsable del agua en el hogar.
- 2. Hoteles y Alojamientos
 - Perfil: Hoteles, hostales, resorts, apartamentos turísticos y cadenas hoteleras que cuentan con certificaciones ambientales o políticas de sostenibilidad.
 - Necesidades y motivaciones: Disminuir los costos operativos del agua en baños y áreas comunes. Cumplir con los objetivos de sostenibilidad y obtener certificaciones ecológicas (como Ecolabel, Biosphere, etc.). Mejorar su reputación ante clientes que valoran las prácticas responsables.
 - Beneficio principal para este segmento: Ahorro significativo de agua a nivel estructural, mejora de la imagen ecológica y diferenciación frente a la competencia.
- 3. Constructoras e Inmobiliarias
 - Perfil: Empresas constructoras, promotoras, estudios de arquitectura y desarrolladores de viviendas de nueva construcción.
 - Necesidades y motivaciones: Ofrecer viviendas más eficientes y tecnológicas (smart homes). Cumplir con las normativas y estándares de eficiencia energética e hídrica. Aportar valor añadido al producto final para aumentar su atractivo en el mercado.
 - Beneficio principal para este segmento: Un elemento diferenciador en la vivienda que mejora la eficiencia, añade valor comercial y se integra desde la construcción, evitando reformas posteriores.