



Segmentación de mercado

Nuestra idea está enfocada principalmente a un mercado de nichos empresarial. Los potenciales clientes van a ser empresas medianas y grandes que dispongan de oficinas físicas con un volumen considerable de empleados y residuos diarios.

Sobre todo nos dirigimos a esas empresas que se quieren salir de lo común, que no buscan solamente tener "una papelera más" para cumplir la normativa, sino que quieren algo diferente que aporte valor añadido a su imagen de marca. Son empresas que quieren digitalizar procesos que hasta ahora eran analógicos.

La actividad está dirigida inicialmente al entorno de oficinas, con posibilidad de crear versiones para Centros Educativos (colegios, institutos y universidades) en las que los retos y premios están más enfocados a alumnos. Estas nuevas versiones adaptadas buscarían facilitar aún más la educación ambiental a través del entretenimiento (gamificación) para introducir de forma eficaz los hábitos de reciclaje desde jóvenes.

Otro segmento de mercado que nos interesa es la Administración Pública de nuestra comunidad autónoma, que no busca rentabilidad económica como tal, sino ser ejemplo de gestión sostenible y modernización en sus edificios (ayuntamientos, consejerías, etc.).

Debido a que nos dirigimos a un público muy específico también hemos decidido buscar atraer más clientes a través de adaptar el sistema a diferentes tipos de instalaciones:

- Oficinas y sedes centrales.
- Espacios de Coworking (donde la comunidad es clave).
- Institutos, colegios y universidades como la UNIR.
- Edificios de la Administración Pública.
- Hospitales y centros sanitarios.