

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El cliente para Agua Viva son residencias, instituciones educativos, como colegios y pequeños y medianos ganaderos, que son quienes buscan optimizar el uso de agua para ahorrar los máximos recursos posibles, tanto humanos como tecnológicos, mediante nuestro sistema de almacenamiento y riego sostenible.

Las características que nuestros clientes tendrán: Por parte de las instituciones educativas;

Necesitan con áreas seguros, de bajo mantenimiento y educativos.

- Se caracterizan por buscar la reducción de consumo de agua y fomentar prácticas sostenibles.
- Tienen presupuesto limitado, pero podrán acceder a fondos de sostenibilidad o proyectos educativos.

Por parte de los pequeños y medianos ganaderos: Se caracterizan por:

Depender del agua para la reducción y el cuidado de sus tierras.

- Buscan eficiencia híbrida para reducir costos y aumentar la resiliencia ante las necesidades, como podrían ser las sequías.
- Además, es un grupo que valora la durabilidad, la facilidad de instalación y el retorno de la inversión sostenible.

Por otra parte, la segmentación de nuestra idea de negocio se centra en identificar los dos segmentos diferenciados en los que nos queremos centrar, lo que corresponde a un mercado segmentado diferenciado:

Colegios → Enfocado en educación, concienciación y sostenibilidad institucional.

Pequeños y medianos ganaderos → Enfocado en eficiencia productiva, ahorro de costos y resiliencia climática.

Por lo tanto, ambos segmentos comparten la necesidad de almacenamiento eficiente y uso responsable del agua, sin embargo, sus motivaciones, capacidad de inversión y uso final es totalmente diferente, por lo que se deberá adaptar el concepto de valor y factores internos y el modelo de comunicación que se ejecutará.