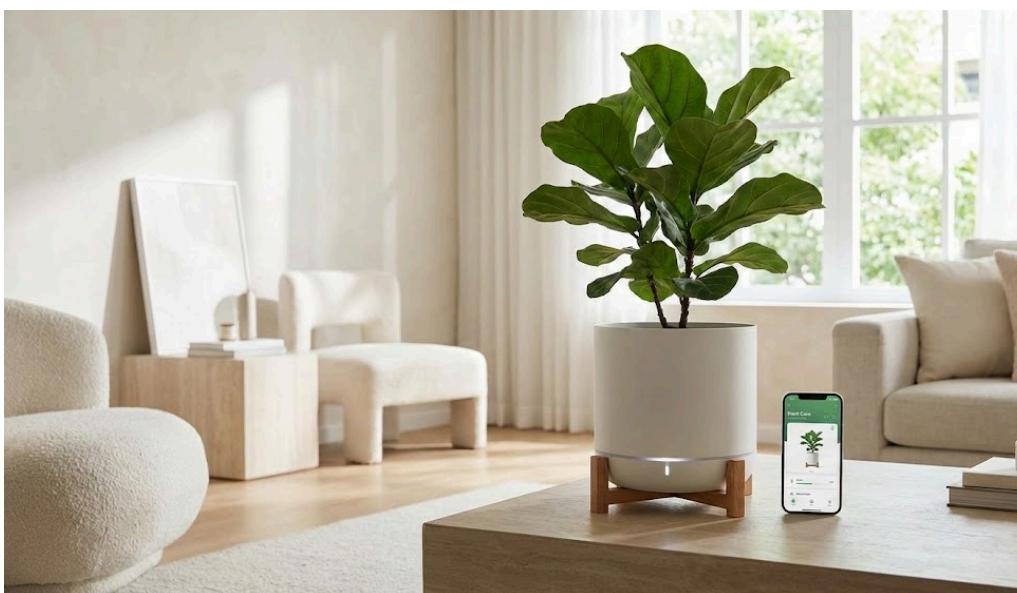


SEGMENTACIÓN DEL MERCADO



Clientes Objetivo:

Hemos identificado tres segmentos principales que se beneficiarían de nuestro producto:

El Consumidor Estético / "De toda la vida"

Es el perfil más amplio. Personas que ven las plantas como un elemento clave de decoración y bienestar en el hogar.

- **Datos de mercado:** Se estima que el mercado global de plantas de interior mueve más de 15.000 millones de euros y sigue creciendo.
- **Demografía:** Es un mercado transversal para todas las edades (desde jóvenes independizados hasta jubilados) y global (presente en todos los países, especialmente en zonas urbanas sin jardín).
- **Tendencia:** Actualmente, 7 de cada 10 personas de la generación millennial se consideran "padres de plantas", lo que asegura un relevo generacional en la compra.

El principiante/Ocupado

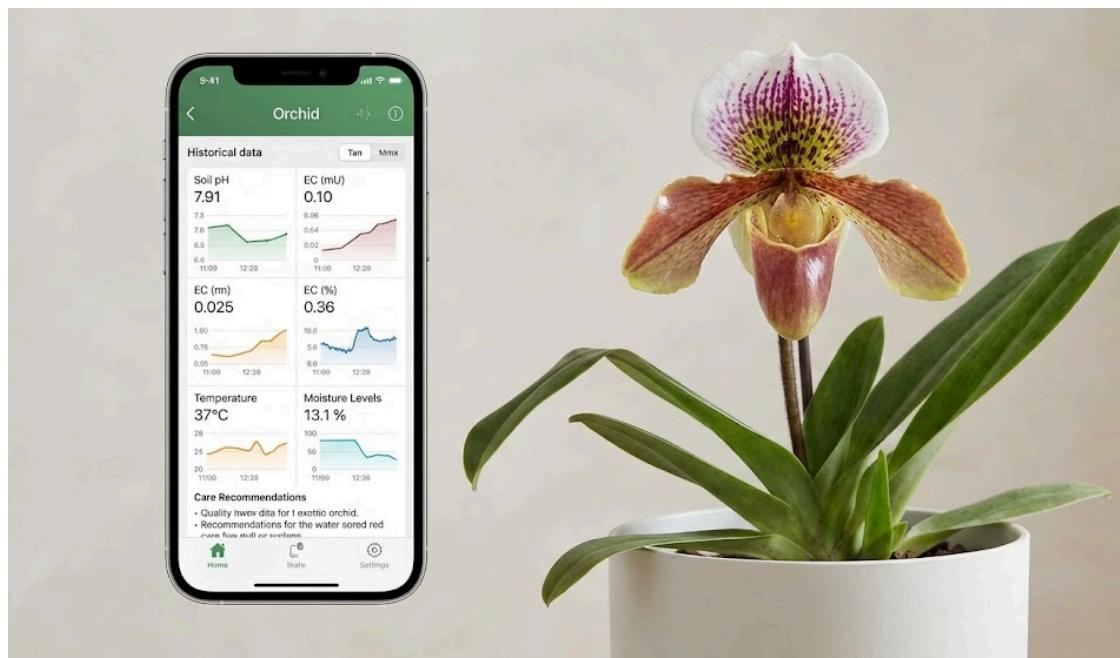
Persona que se inicia en la jardinería o que tiene un estilo de vida ajetreado y buscan la comodidad y la garantía de que su planta sobreviva sin gran esfuerzo.

Con la automatización total podría olvidarse de tareas diarias, además de ser fácil de utilizar gracias a su interfaz sencilla.

El entusiasta de plantas exóticas

Aficionados con mayor grado de conocimientos que desean cultivar especies más complejas (orquídeas, bonsáis, plantas tropicales...) que necesitan de requerimientos muy específicos y estrictos.

Controlará todas las variables clave como el pH, conductividad, temperatura y se especializa en diagnosticar problemas que surjan.



El consumidor tecnológico/ Early Adopter

Usuarios que se adaptan rápidamente a productos innovadores, de alto valor añadido y con componentes de IA o IoT. Buscan integrar la jardinería en su ecosistema doméstico inteligente.



Empresas del sector (fertilizantes, fitosanitarios)

No compran la maceta, pero son clientes de nuestros datos para publicidad segmentada. Hemos identificado marcas reales líderes con las que colaborar:

- **Grupo Compo:** Líder europeo en tierras y fertilizantes de consumo.
- **Productos Flower:** Referente en España en fitosanitarios domésticos.
- **Neudorff:** Especializados en productos ecológicos (para el cliente sostenible).
- **SBM Life Science (Marcas Protect Home):** Soluciones específicas para plagas.
- **Bayer:** Empresa químico-farmacéutica enfocada en el ámbito de la salud y la agricultura.



Empresas "Green Office" (Comprometidas con los ODS):

Corporaciones, oficinas y espacios de coworking que buscan el bienestar para sus trabajadores y cumplir con la sostenibilidad.

Buscan alinearse con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), específicamente Salud y Bienestar. Utilizan nuestras macetas para garantizar oficinas verdes (diseño biofílico) sin aumentar los costes de mantenimiento o jardinería externa.

Factores para la diferenciación de Segmentos de clientes:

Para distinguir a quién nos dirigimos en cada campaña, utilizamos estas variables:

- **Conocimiento Botánico:** Diferencia al "Principiante" (quiere que la IA lo haga todo) del "Entusiasta" (quiere ver los datos del pH y temperatura).
- **Sensibilidad al Precio:** El "Early Adopter" y el "Entusiasta" están dispuestos a pagar más por funcionalidades extra, mientras que el perfil "De toda la vida" busca durabilidad.
- **Interacción con la App:** El perfil "Ocupado" solo quiere notificaciones de emergencia; el "Tecnológico" busca integración con Alexa/Google Home; el "Entusiasta" busca gráficas y estadísticas.

-
- **Motivación de compra:** Estética (Decoración), Éxito (Supervivencia de la planta) o Innovación (Tener lo último en tecnología).

Análisis de la competencia:

Al ser un producto innovador, la competencia se divide en directa (tecnológica) e indirecta (tradicional):

- **Competencia Directa (Hardware):**
 - **Parrot Pot (Referente histórico):** Fue pionero pero ya no se comercializa activamente, dejando un hueco en el mercado.
 - **Click & Grow / AeroGarden:** Su foco es principalmente huertos urbanos e hidroponía (albahaca, lechugas). Nuestra diferenciación es que permitimos usar tierra y cualquier planta ornamental grande.
 - **Sensores tipo Xiaomi Mi Flora:** Solo miden y avisan, pero no riegan ni actúan. El usuario sigue teniendo carga de trabajo.
- **Competencia Indirecta (Soluciones actuales):**
 - **Macetas de autoriego tradicionales:** Sistemas pasivos con depósito de agua. Son baratas pero no avisan de plagas, falta de luz o nutrientes. Suelen fallar por exceso de humedad.
 - **Servicios de jardinería (Para empresas):** Son muy costosos mes a mes. Nuestra maceta ofrece una reducción de costes operativos frente a contratar personal de mantenimiento.