

### EINA 3. TRES NIVELLS DE “NO CLIENTS”

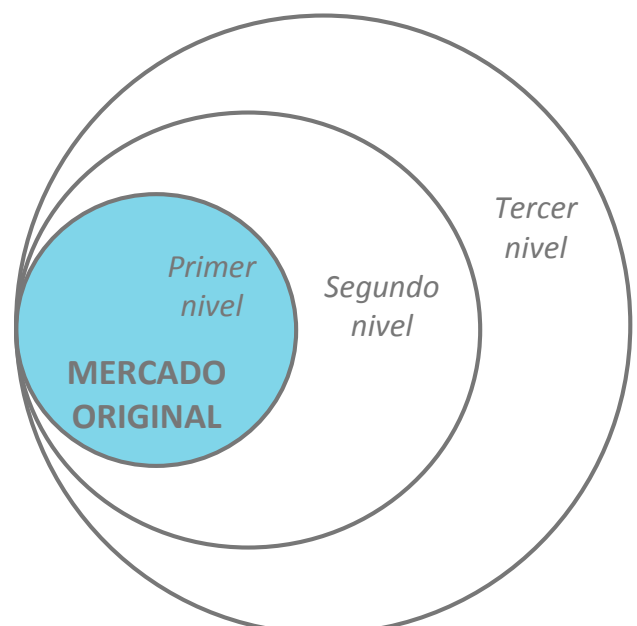
- **Objectiu:** *identificar nous nínxols de clients que puguin ser una oportunitat per l'empresa, diferenciant diversos tipus de “no clients” actuals en funció de la distància que se situen respecte al nostre producte/servei.*

- **Descripció:**

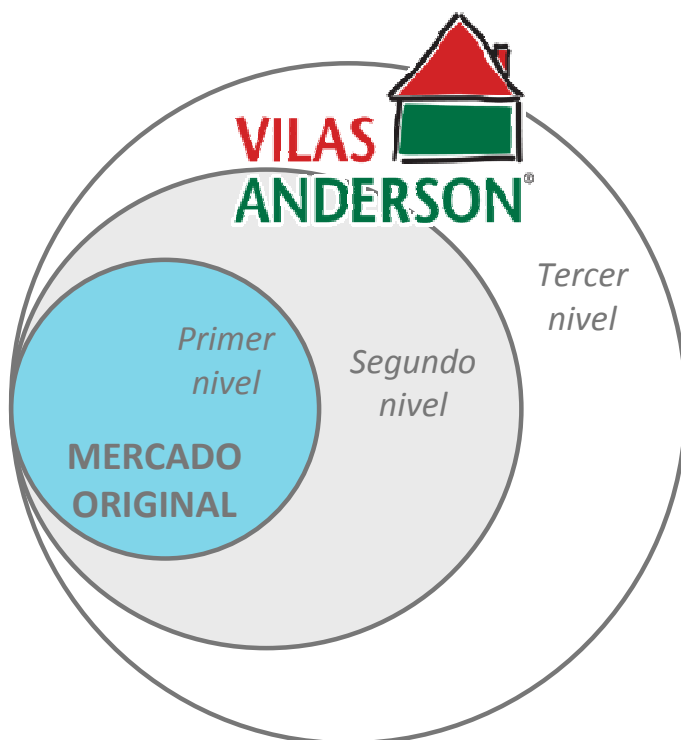
Primer nivell: **Clients actuals que esdevindran properament “no clients”.** Situats a la frontera del nostre mercat, estan a punt “d’abandonar el vaixell”, és a dir, deixar de comprar-nos.

Segona nivell: **“No clients” que ens rebutgen.** Conscientment escullen un altre producte diferent al teu, encara que en algun moment han analitzat la nostra oferta de productes però finalment han decidit que no compleix amb les seves.

Tercera nivell: **“No clients” inexplorats.** Situats en mercats diferents al nostre. Mai els hem considerat com a potencials clients ni son coneixedors de la nostra oferta.



## EINA 3. TRES NIVELLS DE “NO CLIENTS”

• *Exemple*

*“Vilas Anderson persegueix facilitar l'accés a una vivenda digna, econòmica i sostenible mitjançant un sistema de construcció sostenible i utilitzant els recursos propis de cada país per produir riquesa”*

Mercat immobiliari

- 1er nivell: **propietaris de vivendes tradicionals**
- 2º nivell: **propietaris de vivendes socials sostenibles** (prefabricats, adaptables a l'entorn, mediambientalment responsables i eficients energèticament)
- 3er nivell: **propietaris de vivendes socials d'autoconstrucció al el tercer món** (adaptables a cada cultura i entorn, eficients en el temps i en l'ús de materials, resistents a desastres naturals,...)