

2. Segmentación del mercado

Consumidores potenciales

- ¿Quiénes son los consumidores?

Nuestros productos van dirigidos:

- Principalmente a personas con intolerancia al gluten.
- Pacientes cuyo tratamiento exija mantener una dieta sin gluten.
- Además nos gustaría ampliarlo a otros clientes potenciales como familiares, personas del entorno, o que quieran cuidar su alimentación (Personas nivel socio cultural medio-alto).

Según datos aportados por la Asociación de Celiacos de Bizkaia:

La prevalencia estimada en los europeos y sus descendientes es del 1% siendo más frecuente en las mujeres con una proporción 2:1

Un porcentaje de pacientes (75%) están sin diagnosticar, debido en su mayor parte a que la EC durante años se ha relacionado exclusivamente con su forma clásica de presentación clínica.

El número de socios de la Asociación de Celiacos de Bizkaia es de:

Bilbao: 385

Bizkaia: 1283

País Vasco: más de 2500

- ¿Cuáles son las necesidades, demanda y expectativas del cliente?

La principal necesidad a cubrir es la necesidad básica de poder disponer de pan fresco diario con una excelente calidad para su intolerancia. De forma secundaria darle al cliente darse un capricho con nuestra repostería.

- ¿Quiénes lo compran?

Personas con problemas de intolerancia al gluten, en caso de menores sus padres, todos aquellos pacientes cuyo tratamiento exija mantener una dieta sin gluten, y finalmente aquellas personas atraídas por nuestro producto, que quieran simplemente cuidar su alimentación. La frecuencia de compra será diaria, al ser una necesidad básica.