

SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

¿Quién y por qué es tu cliente?

¿Cuáles son las características de estos clientes?

1. Empresas emergentes que se quieran dar a conocer y abrirse hueco en su sector o empresas que quieran celebrar homenajes, cenas de empresa o cualquier tipo de evento y no tengan la experiencia, el tiempo, ni los medios para realizarlo.
2. Nos presentaremos a concursos para realizar eventos con la Administración a nivel local, provincial y estatal. Ya que cada vez es más frecuente que la administración realice más eventos ligados a la gastronomía y la cultura.
3. A toda persona que esté dispuesta o interesada en gastar cierta cantidad de dinero en un servicio exclusivo y de calidad.
4. Personas de cualquier edad con un cierto poder adquisitivo que quieran realizar cualquier tipo de evento familiar y social con un toque de clase y distinción.