

❑ SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los clientes a los que se dirige la aplicación se diferencian en dos tipos:

En primer lugar la aplicación está pensada para gente que quiere comer sano y casero, los usuarios más frecuentes de esta aplicación serán principalmente las personas que no dispongan de tiempo para hacer su propia comida, no sepan.

Los usuarios en los que nos hemos inspirado para crear esta aplicación son las personas trabajadoras con un horario que nos les permite acercarse a casa y prefieren comer casero y económico.

Este segmento está caracterizado por ser personas trabajadoras de mediana edad y jóvenes con falta de tiempo para cocinar.

En segundo lugar la aplicación está destinada para crear empleo o garantizar dinero fácil a la gente con pocos recursos económicos y decidan compartir con el resto de sociedad sus habilidades en la cocina. Este segmento del mercado debe cumplir los requisitos exigidos por la empresa para poder participar en este intercambio de bienes y necesidades.

En nuestra aplicación la participación de nuestros clientes es igual de importante porque se complementan, si nadie necesitara comida como la que se ofrece nadie cocinaría y viceversa por consiguiente no se podría llevar a cabo la actividad comercial de la empresa.

La aplicación no cuenta con un límite de usuarios, ya que los productores de comida y los consumidores de esta pueden aumentar ilimitadamente, según como la empresa se vaya expandiendo.