



2.- SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente?

Hemos de tener claro desde un primer momento que nuestro objetivo es llegar al mayor número de personas posible, pero es fundamental decidir qué perfil específico será el que se relacione con nuestro establecimiento:

- Personas que siguen dietas especiales por algún problema específico de salud.
- Clientes que tienen diagnosticado algún tipo de intolerancia o alergia alimentaria.
- Veganos que desean experimentar con sabores y recetas innovadoras, sabrosas y saludables.
- Todo aquel que simplemente desee probar una cocina diferente.



mercado

¿Cuáles son las características de estos clientes?

La clientela habitual puede estar formada por personas de todas las edades y, aunque actualmente son las de mediana edad las más preocupadas por su salud y su peso, cada vez son más las familias que concienciadas con la importancia de una alimentación sana, inculcan a todos los miembros de la unidad familiar esta idea. Dependiendo del servicio demandado, el perfil del cliente variará considerablemente, por lo que es difícil establecer un patrón único.

Algunos de los distintos grupos, desde niños hasta personas de la 3ª edad, pueden ser:

- Obesos.
- Deportistas.
- Mujeres embarazadas y en situación de post parto.
- Diabéticos.
- Hipertensos.
- Alérgicos.
- Personas con colesterol alto o con intolerancias alimentarias.
- Vegetarianos y veganos.
- Todo aquel que, sin necesitar una dieta específica, simplemente desee cuidarse y/o probar una cocina nueva 100% sana y con garantía médica de salud.

Además del servicio culinario en el propio restaurante, también contamos con reparto express a domicilio y recogida desde el automóvil (automat).