

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro negocio está destinado sobre todo a los **clientes consumidores de productos ecológicos diariamente**. Se ha observado un gran crecimiento en la población de este tipo de personas (un 75% de los vascos han optado por incluir productos ecológicos en su alimentación diaria), por distintas razones; ya sea por su alta calidad, por que son saludables o por el bienestar animal. De ahí,



podríamos hablar de un **mercado de nichos**, este es un segmento de clientes muy específico que se dirige a un público muy concreto y bien diferenciado. Pero resulta que, además, tenemos como objetivo **concienciar a la población**, en especial a la juventud (que

debido a distintas razones no cuida tanto su alimentación) sobre la importancia del origen de los productos que consumen, tanto para la salud como para la economía local. Por esta razón, nuestro restaurante, a parte de estar destinado a consumidores de productos ecológicos, también va a estar dirigido a **un público más general**, desde jóvenes a adultos, todos aquellos que estén dispuestos a concienciarse con los temas anteriormente tratados.



De esta manera tendremos dos tipos de clientes, aquellos que serán habituales debido a su filosofía alimentaria y otros más esporádicos los cuales aunque en el día a día no sigan con estas costumbres, están dispuestos a cambiar sus rutinas alimentarias de vez en cuando ya que son conscientes que es más saludable y más respetuoso para el ecosistema.