



## Segmentación del mercado

El tipo de modelo de negocio que vamos a poner en práctica es el *mercado masivo*. Este se caracteriza por cubrir necesidades similares a toda la población en general. Se producen productos masificados, su coste de producción es relativamente bajo y no tiene gran diferenciación. Su gran ventaja es que tiene un mercado potencial muy grande que puede afectar a casi cualquier persona, lo que hace que las necesidades de promoción no tengan por qué ser segmentadas.

Como hemos señalado en el párrafo anterior, el público objetivo al que nos vamos a dirigir es muy amplio. Por ello, ofreceremos nuestros productos/servicios a todas las personas de la comarca que estén interesadas en llevar una dieta saludable.

Aunque nos dediquemos al mercado masivo sí que vamos a llevar a cabo una segmentación para acotar nuestro público objetivo.

La segmentación que vamos a llevar a cabo va a ser geográfica y demográfica, para los habitantes de Soria entre 20 y 90 años.

De acuerdo a datos obtenidos a través del Instituto Nacional de Estadística el público objetivo señalado anteriormente se puede cuantificar en 89.417 personas a 1 de julio de 2018.