

1.SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

-Nuestras segmentaciones básicas del mercado son las siguientes:

- **Segmentación por edad:**

-Lo normal es agrupar a los clientes en 5 grandes grupos de edades:

- Mercado infantil: a los niños se les pondrá un primero que puede ser pasta, sopa..._es decir un menú adaptado a niños donde en el segundo plato se le acompañe con patatas fritas y de postre podrán elegir entre helado, tarta o yogurt.
- Mercado de adolescentes: a los niños un poco más mayores denominados adolescentes que comen cosas más variadas se les puedes dar a elegir entre una ensalada o patatas fritas.
- Mercado de adultos: Es el grupo de edad más amplio (de los 26 años a los 60, aproximadamente). En este caso, la diferencia se constata en un mayor poder adquisitivo. Se interesan por restaurantes a la carta, más tradicionales.
- Mercado de tercera edad: Se trata del grupo compuesto por comensales de más de 60 años, que prefieren restaurantes tranquilos, productos de alimentación más ligeros, incluso dietéticos.

- **Segmentación por ingresos:** El tipo de decoración, el tipo de comida, la ubicación...son aspectos inevitables en este caso. Si nuestra intención fuera inaugurar un restaurante a la carta tendríamos que realizar una investigación basada en la segmentación por ingresos.
- **Segmentación por nacionalidades:** La gastronomía tradicional española suele gustar de sobremanera a los turistas, por lo que ofertar platos típicos y una variada carta de vinos es importante.