

## 1. ESTUDIO DEL MERCADO:

- Tipo de mercado: mixto ya que tenemos el sector de hostelería que es una competencia perfecta y el sector de protección y defensa de animales de compañía.
- Segmentación de mercado: nuestra clientela se caracteriza por el gusto a los animales y las cosas innovadoras sin importar el poder adquisitivo dentro de la hostelería; en el tema de las adopciones sí que es importante el poder adquisitivo dado que los animales necesitan un cuidado adecuado para ellos.
- Early Adopters: suelen ser personas con gusto hacia los animales, que tienen la necesidad de descansar se una jornada laboral o de no pensar en sus problemas, y en nuestra empresa tienen un sitio donde estar a gusto rodeado de animales. Por lo general esa persona que quiere distraerse un rato suele ir a un bar a tomar algo con sus amigos. Ese cliente puede tener el problema de que si le gustan los animales no hay ningún otro servicio de hostelería como el nuestro, innovador ya que nosotros ofrecemos el poder adoptar o poder estar con animales.

La solución a los problemas es que nuestra jornada de trabajo es muy amplia ya que los animales necesitan un cuidado especial, y que si el cliente quiere una mascota para casa nosotros se la podemos facilitar ya que nuestro trabajo se trata de salvar sus vidas. Con estas soluciones obtendrá el beneficio de poder acudir al bar en un horario muy amplio y a la vez nuestros precios son muy accesibles. Nuestros servicios y productos son muy amplios ya que tenemos hostelería y cuidado animal, contamos con un amplio horario de trabajo. Tenemos mucha variedad de precios a la vez que mucha variedad de ofertas.

Hicimos una entrevista y el 80% de las personas a las que entrevistamos nos dijo que pensaban que era buena idea por qué ayudábamos a animales y les damos un sitio seguro y el otro 20% muchos son alérgicos y otros no ven bien el estar comiendo con animales a su alrededor