



2. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

1. Definición del producto: El producto tiene como objetivo ayudar a los clientes a localizar diferentes restaurantes y productos que puedan ser seguros para su consumición en cuanto a alimentos e ingredientes.

2. Variables de segmentación:
 - a. En cuanto a economía la aplicación tiene opción de ser descargada de manera gratuita y con anuncios o descargarla a cambio de 1,99€ al mes con opción a servicio delivery incluido.
 - b. En cuanto a geografía se refiere, la aplicación puede registrar todos los restaurantes de la zona en la que se encuentre el cliente mediante localización, por ello puede ser usada en todos los lugares. A pesar de ello la aplicación se dirige más a ciudades y pueblos grandes, siendo estos quienes más restaurantes albergan, y donde la selección del restaurante podría ser más complicada para los clientes.
 - c. En cuanto a demografía, aunque la aplicación puede ser usada por cualquier persona, está dirigida a un público de gente entre 12-70 años, puesto que consideramos que son las edades más accesibles a las tecnología.
 - d. En cuanto a preferencias del cliente se refiere, pueden escoger el tipo de restaurante, ya sea por el tipo de comida que tenga, temática o si quieren un vegano.

3. Perfil del consumidor: En cuanto al perfil del consumidor la aplicación se dirige a gente con reacciones alimentarias como:
 - a. Alérgicos
 - b. Intolerantes
 - c. Hipertensos
 - d. Diabéticos
 - e. Problemas renales