

SEGMENTOS DE CLIENTES

Sabemos desde nuestra organización las necesidades actuales del mercado alimentario, sus carencias en cuanto cubrir necesidades particulares a ciertos públicos y los grandes problemas de salud que produce a largo plazo los servicios de comida para gran parte de la población.

Con la industrialización de los alimentos, cada vez son más las enfermedades como consecuencia del uso de productos químicos, uso de estos; ya sea para la producción en masa, aumentar la duración de la comida y la razón principal aumentar el capital por medio de la sobre-producción y posteriormente ventas.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado y sabiendo, que existe un gran número de personas con necesidades y particularidades a nivel alimenticio, pero que al carecer de tiempo físico para elaborar sus comida terminan en el mercado de la comida rápida, decidimos crear un servicio diferente y totalmente "personalizado".

En nuestras oficinas, nos enfocaremos en poder dar la mayor diversidad y calidad de productos a nuestros clientes adaptándonos a sus objetivos personales, mismos; enfocados ya sean a su cambio físico (subir, bajar, mantener peso, muscular etc...), orientación alimentaria, alergias y otros.

Este servicio se llevará a cabo mediante distintos tipos de paquetes personalizados y elaborados según la diversidad de usuarios. Nuestras redes nos permitirán obtener retroalimentaciones continuas del servicio prestado, siendo ese feedback con la clientela el que nos podrá dar la oportunidad de suministrar un mejor producto, aumentar nuestro rango de mejora y crecer de manera continua como empresa a largo plazo.

Nuestros objetivos principales estarán enfocados en suministrar a todos aquellos usuarios con edades comprendidas entre 20 años y 70 años ofertas particulares de comida, es en este rango de edad en donde se tiene mayor intención de cambiar o mantener estilos de vida saludables por lapsos de tiempos prolongados mostrando gran iniciativa por la adquisición de dietas sanas, este público dispone por lo general de una buena base económica, lo que les puede permitir asumir los gastos que este tipo de servicios suponen.

Cabe destacar que el cliente tendrá una planilla a rellenar, esta nos dará la información necesaria de sus preferencias alimenticias y objetivos que posteriormente nosotros estudiaremos para ofrecer el paquete alimenticio que más se adapte al sujeto o sujetos determinados.

Todos estos datos los hemos obtenido por medio de distintas encuestas realizadas por internet en nuestra plataforma y personalmente por medio de conversaciones grupales como conferencias, seminarios y entrevistas a distintos profesionales del deporte y la actividad física.