

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Food For Future se caracteriza por contar con un **mercado diversificado** pues nuestra estrategia está enfocada en dirigir nuestros productos y/o servicios a diferentes segmentos del mercado. De esta manera, llegamos tanto a **clientes industriales** como **particulares**.

Así pues, contamos con un amplio **público objetivo** ya que disponemos de cuatro líneas de trabajo. Concretamente, la clientela potencial es la siguiente:

- **Directores educativos** que estén interesados en ofrecer en sus centros formativos actividades innovadoras relacionadas con jardines orgánicos y alimentación saludable para sus alumnos.
- **Jefes de aprovisionamiento** de cadenas de supermercados que estén dispuestos en introducir las últimas tecnologías alimentarias en sus tiendas.
- **Hombres y mujeres entre 30 y 60 años** concienciados con el **medio ambiente** que quieran alimentarse de manera saludable.
- **Granjeros** que apuestan por el cuidado animal y que optan por ofrecer a sus animales la mejor alimentación.