

3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

a) Tipo de mercado

En cuanto al tipo de mercado, nuestro negocio se clasifica en competencia monopolística, ya que, aunque somos el único negocio en Burgos que ofrece comida casera para celíacos, pertenecemos al sector alimentario, luego hay otras empresas que ofrecen todo tipo de comida para llevar que son nuestra competencia .

Nosotros buscamos diferenciar nuestro producto siendo percibidos como únicos del resto de tiendas porque somos los únicos que ofrecemos este tipo de comida en nuestra localidad, incluso ofrecemos la garantía de que nuestros proveedores trabajan con productos ecológicos certificados. Además, nuestros productos proceden del mercado de cercanía, así abarataremos costes y fomentamos la economía de nuestra localidad.

b) El segmento del mercado

Nuestros productos van destinados especialmente para personas celíacas como son familias con niños celíacos o adultos celíacos (early adopters), además en este grupo podemos incluir personas con enfermedades inflamatorias autoinmunes del intestino (EII), ya que está comprobado que el gluten inflama el intestino. Estas dietas ayudarán no solo a personas celíacas sino a cualquier persona que tenga una EII.

Se puede ampliar el mercado de clientes a cualquier que quiera cuidar su alimentación y que esté dispuesta a probar productos nuevos.

c) cliente objetivo

Todo tipo de personas que padezcan la enfermedad celíaca



Gluten Free