

4. SOCIEDADES CLAVES

- Proveedores: investigaremos sobre proveedores que trabajen con productos de cercanías, además nos aseguraremos de que esos productos pasen los controles necesarios y tengan sello de producción ecológica.
- Análisis del cliente objetivo
 - Datos básicos: cualquier persona puede comprarlo
 - Datos económicos: nivel de renta medio
 - Gustos y preferencias: preferiblemente gente a la que le guste probar comidas nuevas o que le guste cuidar su salud, aunque sirve para todos los gustos.
 - Hábitos de compra:
 - ¿Quién compra? Todos, pues está comprobado que el gluten inflama el intestino, pero sobre todo personas celiacas
 - ¿Dónde compra? En tiendas cercanas a su vivienda
 - ¿Cuándo lo compra? Varios días a la semana
 - ¿Cuánto compra? Pequeñas cantidades.

¿Por qué lo compra?: muchos clientes lo comprarán por seguir la moda, pero algunos clientes lo comprarán porque necesitan comerlo por la enfermedad que padecen, otros porque les gusta probar cosas nuevas y dan prioridad a su salud y a la calidad del producto, muchos lo comprarán por rapidez y comodidad, por comer sano y variado... estos son algunos de los motivos que pueden llevar a los clientes a probar nuestras comidas.

