

Segmentos de clientes

Nuestra empresa se basa en hacer algo bueno por nuestros clientes, poder ofrecerles un servicio que si no fuera por nosotros, no obtendrían de ninguna otra manera.

Nuestro proyecto se trata de una forma de revivir la ganadería entre la juventud de hoy en día y los que no son tan jóvenes para que vuelvan a valorar el consumo local de los alimentos que consumen a diario en sus respectivas casas.

Como ya he mencionado antes, para poder llegar a cabo nuestros objetivos necesitamos crear una segmentación de clientes y eso hemos hecho;

- Como ya hemos mencionado anteriormente de forma delicada, nuestro público objetivo sería gente gente, pero a su vez gente no tan joven, alrededor de 30 a 80 años, siempre y cuando a estos les interese la ganadería actualmente y quieran participar en nuestro proyecto.
- Tenemos en mente el implantar nuestro proyecto en diferentes ciudades de modo que cuantos más terrenos se puedan aprovechar de nuestros beneficios y sus ventajas. Por lo tanto, otra parte de nuestro público objetivo serían las personas que habiten en las ciudades en donde decidamos establecer nuestra empresa.
- Por consecuencia del tipo de productos que ofreceremos a nuestros clientes que estén interesados en beneficiarse de nuestros servicios, estas personas deberían querer invertir en productos de despensa por lo que así se podrían garantizar el tener alimentos que duren bastante tiempo en sus armarios.

- Debido a que con nuestra empresa, todo lo que se consume, es proveniente de comercios locales y se cultiva también de forma local. Por tanto la persona que quiera tomar parte de esta iniciativa debería estar interesada o quiere consumir productos de KM0.
- Nuestra empresa acaba de empezar a crecer y a funcionar por lo que las personas que tomen parte del proyecto en el inicio tendrán que aportar más dinero que los que aportaran en un futuro ya que calculamos que más adelante dispondremos de más maquinaria que se podrá usar de forma comunitaria. Por lo que estos clientes deberían contar con una situación económica estable en el momento que accedan a participar con nosotros.

Y ese sería el segmento de clientes objetivos que creemos al que podrían acceder los clientes o que estarían interesados en nuestro proyecto innovador.