

SEGMENTOS DE CLIENTES:

Para comenzar, nuestro sistema se basa en digitalizar restaurantes, de modo que el servicio de nuestra empresa está destinado al sector terciario, es decir, pertenece al ámbito de la hostelería.

Los clientes de este sistema serían los dueños de restaurantes locales, este término engloba a personas cuya edad sea superior a los 18 años, debido a que no se puede alquilar o ser dueño de un local siendo menor de edad. Al igual, que tampoco podrían ser clientes las personas de tercera edad cuya edad aproximadamente sea superior a 65 años, debido a que es la edad de jubilación actual en España. Además, dicho sistema lo pueden obtener tanto mujeres como hombres, al igual que personas con discapacidades. Al mismo tiempo, dentro de este sistema hemos incluido un apartado especializado para personas con problemas alimenticios, facilitándoles así comer fuera de casa. Por lo que engloba a todo tipo de clientes en los restaurantes que lo contraten, desde discapacitados, alérgicos, adolescentes, personas de la tercera edad, etc.

Las empresas consumidoras deberán pertenecer al sector terciario (empresas que se dedican al comercio), es decir, al ámbito de la hostelería. No se exige ni un mínimo ni un máximo de tamaño, puesto que existen restaurantes de todo tipo de tamaños. Tampoco, se requiere una localización concreta, ya que, los restaurantes pueden estar tanto a las afueras como en el centro de la ciudad. Se ordena un mínimo de ingresos, dado que, para mantener y desarrollar el servicio de la empresa se necesita cierta cantidad de ingresos.

El servicio que produce nuestra empresa lo compran las personas jurídicas, en este caso, los restaurantes. Y, mediante este servicio, lo producido está destinado a un público amplio, tanto adolescentes, discapacitados, alérgicos, etc. Dicho servicio lo usan los restaurantes, puesto que, se pretende digitalizar a los restaurantes para facilitar tanto a los trabajadores su trabajo como a los clientes su servicio para consumir los productos de dicha empresa.

El precio de nuestro servicio lo determinaremos nosotros, es decir, la propia empresa creadora de dicho servicio. Al mismo tiempo, la empresa decide a qué precio venderá su propio producto.

Los clientes finales de nuestro producto no serán los restaurantes, ya que, los restaurantes son los principales consumidores de nuestro producto, sino que serán aquellos que vayan a

un restaurante a consumir el producto que venden los restaurantes. Además, los clientes tienen diferentes razones de priorización, debido a que de esta manera conseguirán un mayor beneficio, al mismo tiempo que crecerán como empresa.

Nuestro producto es del mercado de la hostelería, que es el mercado que engloba las actividades económicas relacionadas con la prestación de servicios unidos al alojamiento, hospitalidad y la alimentación, generalmente unidos al turismo. Los establecimientos comerciales dedicados a estas actividades que reciben distintos nombres, según su categoría o finalidad. Algunos se especializan en algún tipo de comida o bebida, otros para ofrecer todo tipo de consumiciones, como las cafeterías. Esta información está sacada de diferentes fuentes, algunas más fiables que otras.

Identificamos a los clientes dependiendo de si tienen restaurante o no, o si pertenecen al sector de la hostelería. Los clientes más importantes para este producto serán los restaurantes que tengan un mayor beneficio económico, ya que produciría un mayor desarrollo para nuestro servicio, y al mismo tiempo a nuestra empresa.

La información proporcionada es de utilidad, ya que, nos ayudó a desarrollar dicho servicio. Y, existen algunas investigaciones del mercado respecto a nuestro producto, por lo tanto, hemos decidido hacer un servicio que tenga mayor número de innovaciones. Por tanto, para analizar y desarrollar nuestro servicio hemos preguntado aproximadamente a 30 personas.

Nuestro servicio al principio se encuentra en introducción, ya que, acaba de entrar al mercado y apenas se conoce. Luego, pasará a la etapa de crecimiento, es cuando nuestro servicio empieza a crecer, debido a que la gente compra dicho servicio. Después, entrará en la etapa de madurez, porque el servicio ya no es novedad en el mercado.

Nuestro mercado potencial es estable, ya que existen aproximadamente unos 83.900 restaurantes en España. Respecto al delivering el mercado decrece, debido a que cada vez son más los restaurantes que desaparecen. Venderemos al mercado de la hostelería.