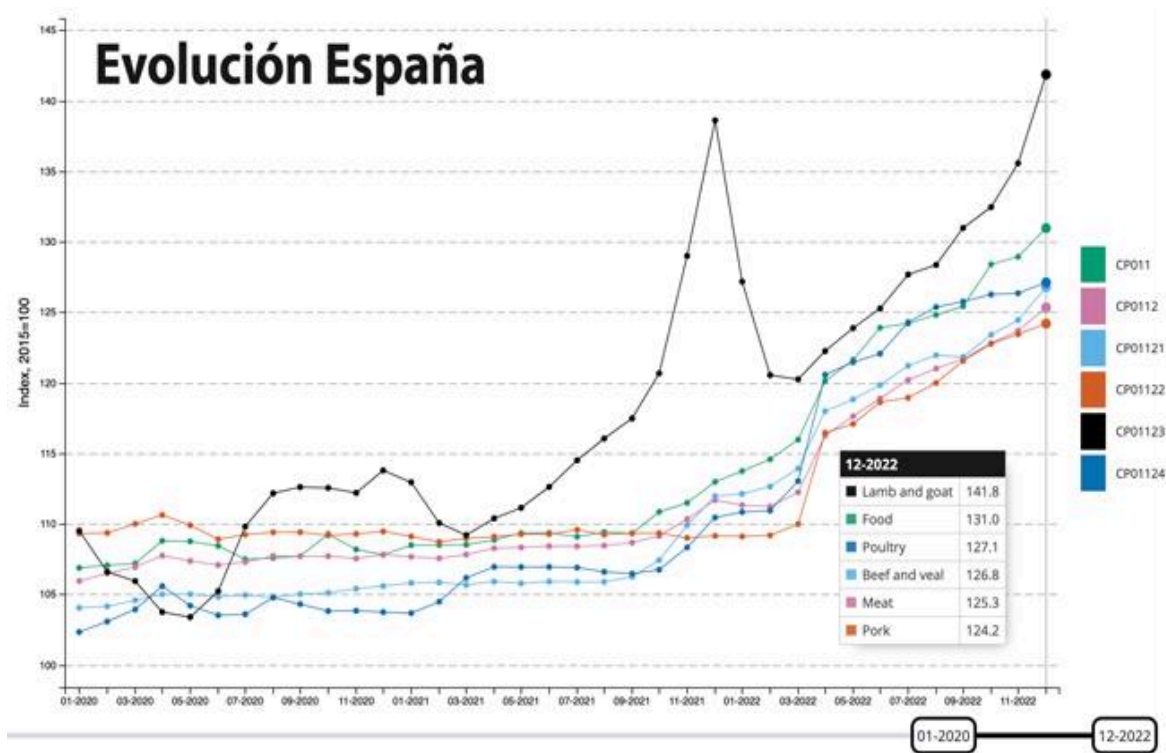


# Segmentación de mercado

Nuestra empresa quiere llegar al tipo de clientes con la conciencia social de apoyar una empresa que potencia el uso de productos animales de manera más humana, seguramente clientes entre 20-40 años, jóvenes que se preocupen por el bienestar animal y al mismo tiempo que sean autosuficientes lo suficiente como para que tengan control sobre qué compran y qué alimentos consumen en sus casas.

Tenemos que tener en cuenta a qué clientes queremos llegar y cómo podemos, como empresa y sobre todo, satisfacer sus necesidades. Si vemos estos gráficos, podemos comprobar como el precio de la carne y de productos que vienen de animales han subido drásticamente de precio en los últimos años:



Nosotros y nuestra empresa somos conscientes de los precios actuales en productos alimenticios, por tanto nosotros queremos llegar a un tipo de mercado de precios económicos y razonables, sobre todo teniendo en cuenta que el tipo de producto ecológico tiende a subir drásticamente con el factor económico de la inflación.

Es decir, en general, nosotros queremos acotar nuestro segmento de mercado a clientes mayores de edad (entre 20 y 40 años), mujeres u hombres, con conciencia sobre la industria de la carne.