



2.- SEGMENTACIÓN DE MERCADO

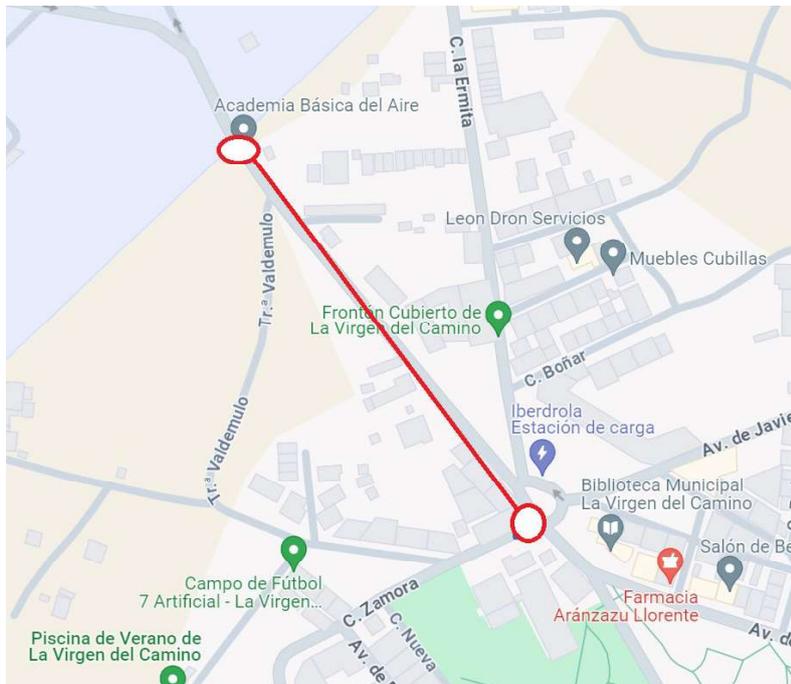
SEGMENTO DE CLIENTES

Personal militar y personal civil del Aeródromo, Familias locales, Trabajadores locales y residentes, Turistas del Camino de Santiago, Turistas y visitantes del aeródromo, Visitantes de eventos especiales de La Virgen del Camino

¿PARA QUIÉN ESTARÍA GENERANDO VALOR?

Personal militar y personal civil del Aeródromo, Familias locales, Trabajadores locales y residentes, Turistas del Camino de Santiago, Turistas y visitantes del aeródromo, Visitantes de eventos especiales de La Virgen del Camino, Para todo el pueblo en general creando empleo y ofreciendo un nuevo tipo de comida y servicio hasta ahora no presente en las cercanías.

¿QUIÉNES SON NUESTROS CLIENTES MÁS IMPORTANTES?



Dada la cercanía a la Academia Básica del Aire los clientes más importantes son los mismos alumnos, que deseosos de un servicio de comida rápida y calórica verían sus necesidades satisfechas en nosotros.



¿QUÉ TIPOS DE PRODUCTOS ESTAMOS OFRECIENDO?

Pizzas tradicionales: Margarita, Pepperoni, Napolitana, Cuatro Quesos, entre otras opciones clásicas. Pizzas especializadas: Pizza de pollo al pesto, pizza de barbacoa, pizza vegetariana gourmet, etc. Opciones saludables: Incluye pizzas con ingredientes más saludables, como masa integral, opciones bajas en grasa y mayor contenido de verduras. Entradas y aperitivos: Una selección de entradas, como palitos de pan con queso, aros de cebolla, alitas de pollo, entre otros. Ensaladas: Opciones de ensaladas frescas y deliciosas para aquellos que buscan una alternativa más ligera. Postres: Postres como tiramisú, cannoli, brownies o helado para completar la experiencia. Bebidas: una variedad de bebidas, incluyendo refrescos, aguas, zumos y opciones de cerveza y vino. Menús especiales: Paquetes para familias, niños pequeños, eventos y grupos numerosos. Dietas especiales: Opciones sin gluten o veganas para satisfacer las necesidades dietéticas específicas.

¿CON QUÉ CANALES DE COMUNICACIÓN ESTOY LLEGANDO A MIS CLIENTES?

A través de redes sociales perfiles en redes como X, Instagram o Facebook. A través de un sitio web actualizado con información sobre el menú, horarios, eventos especiales y detalles de contacto que además permita hacer pedidos en línea. A través de publicidad online utilizando anuncios pagados en plataformas como Google Ads o redes sociales para aumentar la visibilidad de la pizzería. A través de marketing por correo electrónico construyendo una lista de correo electrónico y enviando boletines informativos periódicos con promociones, novedades y eventos. A través de programas de lealtad. A través de colaboraciones locales y participando en eventos locales que nos permitan aumentar nuestra visibilidad. A través de publicidad tradicional como anuncios en periódicos locales, carteles y folletos para llegar a la audiencia local como anuncios en periódicos locales, carteles y folletos para llegar a la audiencia local. Creando un equipo de fútbol patrocinado por la pizzería que participe



en la liga local regalando pizza y cerveza en los partidos para alcanzar a la población más joven y activa que participa en estos eventos.

