

## 2. Segmentación del Mercado

1. **Criterios geográficos:** **Ámbito de actuación de mi empresa/producto. Barrio, localidad etc.**

La localización de nuestra empresa esta en Madrid ya que desde todas las partes de España el lugar más cercano para llegar desde cualquier sitio de España es Madrid.

2. **Criterios Demográfico:** **Edad y Sexo de mis clientes.**

Mis clientes son de sexo masculino y femenino y su edad aproximada es de entre los 20 y 50 años ya que esos rangos de edades son cuando ya tienen una casa propia y a partir de los 20 años es cuando ya se empiezan a independizar.

3. **Criterios Personales:** **Estilo de vida, profesión, Ingresos, cultura.**

El estilo de vida de los clientes son personas que les dan mucho importancia a las cosas ecológicas y recicladas y creen mucho en la contaminación y les dan mucha importancia al medio ambiente, la profesión de estos clientes no tiene nada que ver ya que todo el mundo tiene que ir a comprar comida a los supermercados, los ingresos de nuestros clientes son medios ya que son productos bastante económicos a nivel de precio y por último también creemos que nuestros clientes a nivel cultural están muy concienciados con el medio ambiente.

4. **Criterios Psicológicos:** **Motivaciones de compra, actitud o expectativas.**

A nuestros clientes les motiva pensar en que las personas no van a tirar a la basura la comida ya que no se malgasta, y sus expectativas es crear un mundo más ecológico.

5. **Criterios conductuales:** **Nivel o hábitos de consumo, fidelidad a la marca.**

Porque es una empresa novedosa, económica y somos la única empresa que realiza controles de calidad de los productos antes de venderlos.