

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.