

Identificación del mercado



**Sabor de
Temporada**



Identificación del mercado:

Clientes potenciales:

Nuestro principal cliente en potencia es riojano, de mediana edad, con poder adquisitivo medio/alto y con un perfil de concienciación con el mercado local y ecológico.

Nuestro producto tiene un coste añadido de planificación y distribución individual para cada cliente (dependiendo la distancia a recorrer y los productos elegidos) no estimamos que sea destinado para un cliente con un poder adquisitivo medio/bajo. Por esto mismo y por la naturaleza de nuestro producto consideramos que la edad de nuestros clientes potenciales oscila entre los 30 a 50 años^[1]. También son personas a las que le preocupa la economía local, productos ecológicos, impacto ecológico, dieta saludable, cocina saludable y productos de temporada.

[1] Referencia al estudio que justifica nuestra elección del segmento demográfico:

<https://www.corresponsables.com/actualidad/el-perfil-del-consumidor-ecol%C3%B3gico-0>

Segmentos:

Consideramos que podemos clasificar nuestros clientes potenciales en base a estos criterios de mercado:

1. Segmentación geográfica

Como nuestra empresa es de ámbito local y no planeamos realizar envíos fuera del territorio de nuestra comunidad autónoma, nuestros clientes potenciales son riojanos.

2. Segmentación demográfica

Dada la naturaleza de nuestro producto y el coste derivado de la calidad, distribución y transporte del mismo, consideramos que Sabor de Temporada es una marca que está enfocada a personas de mediana edad (a partir de 30).

Así mismo creemos que las personas más jóvenes quizás no muestren interés en el producto debido al coste del mismo y los hábitos de consumo del segmento juvenil.

Nuestro producto no diferencia géneros.

3. Segmentación socioeconómica

El servicio que ofrecemos conlleva costes de planificación y distribución que inflan el precio base de los productos. Por esto mismo consideramos que está destinado a personas con un poder adquisitivo medio/alto.

4. Segmentación psicográfica

El perfil de clientes que comprarían productos de Sabor de Temporada son personas concienciadas con la economía local, los productos ecológicos, el impacto ecológico de la importación, la cocina y dieta saludables, y el consumo de productos de temporada.