



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro producto va dirigido a un público adulto, pero lo puede usar todo tipo de personas. Nuestro cliente prototipo es una persona que vive para cuidar de sus seres queridos y prioriza su bienestar. Su principal motivación es ofrecerles una alimentación saludable y segura, asegurándose de que todo lo que consumen esté fresco y en buen estado. Sin embargo, debido a su vida ocupada y su mala memoria, a veces se le olvida revisar las fechas de caducidad, lo cual le preocupa. Su sueño es poder cocinar durante muchos años, y por ello se mantiene informada sobre innovaciones tecnológicas que podrían ayudarla a organizar mejor su nevera y evitar desperdicios.

A pesar de que el resto de personas no le dan mucha importancia a la frescura o a la fecha de caducidad de los productos, considera estos aspectos esenciales, ya que se siente responsable de salud. En este entorno, en el que otros minimizan los riesgos de consumir alimentos caducados, deciden ignorarla y ella solo escucha quejas por su parte. Las quejas le generan cierta ansiedad, pero a su vez le crea una motivación para buscar una solución que la ayude a gestionar mejor la comida en su hogar.

Busca constantemente una forma de asegurar la frescura de los alimentos, sin desperdiciar recursos, lo que refleja su fuerte sentido de responsabilidad y su deseo de brindar lo mejor a su familia. Estaría interesada en una tecnología fácil de usar, como una aplicación móvil que le ayude a recordar la caducidad de los alimentos, a mantener su nevera organizada y a garantizar que los alimentos estén siempre en óptimas condiciones, además de tener más conocimientos sobre recetas porque su habilidad con las nuevas tecnologías no es muy buena, le cuesta adaptarse a ella.