

Mario prieto, Ander gonzalez, Marcos vinicius y Hugo reyes

SEGMENTACION DE CLIENTES

Para nuestro negocio, entender los segmentos de clientes es muy importante para diseñar estrategias de marketing, ventas y ubicación. A continuación, os explicamos con más detalle cómo vamos a abordar cada uno de los segmentos

1. Comida y raciones para familias

Con esto nuestro objetivo será atraer a familias que buscan una opción rápida para disfrutar en conjunto, como una comida o cena informal en la calle o en un evento.

Ofreceremos menús familiares o combos, con esto queremos decir que diseñaremos menús más grandes o packs familiares que incluyan diferentes tipos de platos, como hamburguesas, papas fritas, ensaladas y bebidas, para que las familias puedan compartir y probar más variedades, esto va unido a los precios competitivos que son en los que las familias suelen tener un presupuesto más ajustado, por lo que ofrecer precios accesibles puede ser una buena opción. Los combos o descuentos por raciones grandes podrían ser atractivos.

Por ultimo tenemos que tener en cuenta la comodidad, queremos ofrecer opciones de comida para llevar para que sea muy atractivo para las familias, ya que muchas veces prefieren no comer en el lugar y llevarse la comida a su casa o a un parque cercano.

2. Un público joven dispuesto a consumir y conocer variantes de comida

También traeremos a jóvenes (adolescentes y adultos jóvenes) interesados en probar nuevos sabores y opciones innovadoras

Estrategias que utilizaremos:

Un menú innovador y diverso, con dicho menu este público suele ser más aventurero con la comida. Podremos ofrecer platos innovadores, como hamburguesas gourmet, tacos con ingredientes exóticos... Queremos ofrecer algo fuera de lo común, que sea visualmente atractivo.

También queremos hacer colaboraciones con influencers locales, atraer a los jóvenes mediante colaboraciones con influencers o food bloggers locales y que puedan probar y recomendar nuestra comida. Por ultimo tendremos en cuenta la comodidad y rapidez, los jóvenes suelen tener horarios apretados, así que la rapidez en el servicio y la posibilidad de hacer pedidos a través de aplicaciones (o en línea) podría ser una gran ventaja.

3. Zonas cercanas a colegios para captar clientes jóvenes

Ubicaciones cercanas a colegios y universidades, en dichos sitios colocaremos el food truck cerca de colegios, universidades o zonas con gran afluencia de jóvenes, como centros de deportes o parques estudiantiles, es clave. También queremos servir menús adaptados a los gustos estudiantiles, con esto hemos pensado en ofrecer opciones que se adapten a los gustos de los jóvenes, como pizzas, hamburguesas, sándwiches creativos, batidos, entre otros. Además, algunas opciones vegetarianas o veganas podrían atraer a este segmento.

Por último haremos promociones durante horas específicas, aprovecharemos los momentos de mayor demanda, como las horas de salida de las clases, para ofrecer promociones especiales (por ejemplo, "2x1", descuentos con ciertos horarios, o un combo gratis con la compra de otro plato).