

SEGMENTACION DEL MERCADO

En F&Cream, ofrecemos fresas frescas de alta calidad acompañadas de una deliciosa crema, todo presentado de forma atractiva y personalizable. Mi proyecto está enfocado en la comunidad de mi colegio, dirigido tanto a los estudiantes como a los profesores y las familias.

La idea es ofrecer un producto accesible, fresco y sabroso para disfrutar en cualquier momento del día, ya sea como snack entre clases, para compartir en familia o para regalar en celebraciones. A través de un enfoque en la personalización y precios competitivos, busco que todos los miembros de la comunidad escolar disfruten de una experiencia única y deliciosa.

1. Segmento Estudiantes (12-18 años)
 - Buscan productos accesibles y sabrosos para el recreo.
 - Interés por personalización.
 - Precios accesibles.
2. Segmento Profesores y Personal del Colegio (25-55 años)
 - Buscan productos rápidos y deliciosos durante el trabajo.
 - Precios razonables, con énfasis en la conveniencia.
3. Segmento de Padres (30-55 años)
 - Buscan opciones saludables y frescas para sus hijos.
 - Interés por personalización para celebraciones y eventos.
 - Precio accesible.
4. Segmento Hermanos y Familiares Jóvenes (18-30 años)
 - Buscan productos divertidos y fáciles de consumir.
 - Interés por productos personalizados como regalos.
5. Segmento Niños (menores 12 años)
 - Productos atractivos visualmente y sabrosos.
 - Decisión de compra influencia por los padres.

Al hacer el segmento de mercado de F&Cream de esta manera, tengo la opción de personalizar las estrategias de marketing y ventas de acuerdo con las necesidades y preferencias de cada grupo dentro del colegio y de la familia.

Esto me permitirá ofrecer un producto adecuado para cada segmento, con enfoque en la personalización y el precio accesible.