

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestra empresa se especializa en ofrecer menús altamente personalizados a través de una aplicación móvil, dirigida principalmente a deportistas y personas con un nivel adquisitivo alto que buscan opciones de menú con opciones nutricionales. El público objetivo está compuesto por personas de entre 25 y 45 años, con un estilo de vida activo y un interés marcado en la salud y el bienestar. Principalmente el mercado es urbano y con un poder adquisitivo medio-alto, pagar por productos premium y convenientes.



El principal atractivo de nuestra oferta es la personalización: a través de nuestra aplicación, los usuarios pueden ajustar sus menús de acuerdo con sus necesidades específicas, ya sea para mejorar su rendimiento deportivo, ganar músculo, perder peso o mantener una dieta equilibrada. Este nivel de personalización permite a nuestros clientes optimizar su nutrición de acuerdo con sus objetivos personales, sin sacrificar la calidad.

Aunque nuestro enfoque está en los consumidores finales, también trabajamos con gimnasios, centros de bienestar, clínicas de nutrición y empresas interesadas en ofrecer nuestros servicios al público.

Las decisiones de compra las toman tanto los consumidores directamente a través de la app, como los responsables de compras de los gimnasios o centros, quienes buscan integrar productos alimenticios que complementen los objetivos de salud de sus clientes.

Para identificar a nuestro público-objetivo, utilizamos datos demográficos y de comportamiento recopilados a través de la aplicación, como preferencias alimenticias y frecuencia de uso. Además, realizamos estudios de mercado, encuestas y colaboraciones con centros de bienestar y gimnasios para comprender mejor las necesidades de nuestros clientes.

Por último, las empresas colaboradoras con las que podemos intervenir son los gimnasios y los centros de salud, ya que nos permiten expandir nuestro negocio a un público más amplio.