



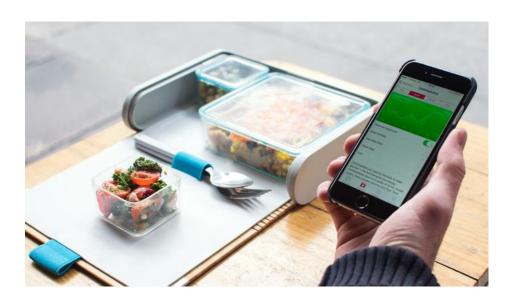
2. Segmentación de mercado

Nuestro producto se enfoca entre las personas de 20 a 50 años, en cambio cualquier persona que lo desee podría utilizarlo sin ningún problema.

Al igual que es un producto para todos los géneros, al mismo tiempo que nuestro público no se enfoca en una ciudad o país especifico, ya que nuestra empresa cuenta con envíos casi a cualquier lugar del mundo.

Nuestro enfoque es para personas con una vida ajetreada y activa, sin embargo, es un producto que se adapta a cualquier situación sin ningún problema y funcionaria sin problemas en la vida de cualquier persona adaptándose a su ritmo del día.

El principal problema en el que nos hemos enfocado es en que las personas desechan muchos alimentos por falta de tiempo, ideas para cocinarlo o simplemente, se les olvida que contaban con ese producto. Con nuestra ayuda siempre tendrán un recordatorio de ese alimento y un aviso para que sea consumido y no desechado, a la misma vez que desde la aplicación introduciendo el tiempo del que dispone y la complicación que desea, podrá encontrar varias recetas para saber que cocinar.









Nuestro público objetivo son personas que quiera cambiar su calidad de vida alimentándose mejor y sin desperdiciar tiempo ni dinero en su día a día, son personas de cualquier edad género y país

En esta imagen se muestra un posible cliente de nuestra empresa y algunas características.

En ella nos encontramos a una persona ocupada que trabaja tanto en casa como fuera, que no sabe muy bien cómo organizarse, a su vez no cuenta con mucha experiencia culinaria, es una persona moderna que apuesta por la innovación de los productos y sus mejoras, en la ayudad de las tecnologías en el día a día para hacer las tareas más rápidas y sencillas.

Nuestro producto la ayudaría a la hora de organizarse sería mucho más rápido y simple gracias a los sistemas de almacenamiento con los que contamos, gracias a nuestra aplicación no tendrá más problemas a la hora de cocinar ayudando a que su día sea más fácil.