

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Clientes Objetivos

1. Celíacos y personas con intolerancia al gluten/lactosa:

- Necesitan productos libres de gluten o lactosa por razones médicas.
- Buscan seguridad alimentaria, calidad y sabor en sus opciones.
- Suelen ser leales a marcas o lugares que satisfacen estas necesidades.

2. Personas que buscan opciones saludables:

- No tienen intolerancias, pero prefieren alimentos “sin” por considerarlos más saludables.
- Suelen tener un interés en estilos de vida saludables, sostenibles y éticos.

3. Familias con niños celíacos:

- Padres interesados en encontrar alimentos seguros, nutritivos y agradables para sus hijos.
- Suelen valorar la conveniencia y la variedad de opciones disponibles.

4. Veganos o vegetarianos con restricciones alimenticias:

- Pueden interesarse por estas opciones como parte de una dieta ética o personalizada.

- Apoyan negocios locales con conciencia social y medioambiental.

Tipo de Mercado

- De Nicho: Su principal enfoque son los celíacos e intolerantes al gluten, un segmento específico con necesidades muy claras.
- Segmentado: También puede atraer a personas que eligen opciones sin gluten por moda o salud, lo que amplía ligeramente el público sin perder especialización.

Conclusión:

El negocio se sitúa principalmente en un mercado de nicho, pero con una estrategia bien diseñada puede alcanzar un mercado segmentado que incluye consumidores ocasionales interesados en alimentos saludables.