

2. Clientes o segmentación:

EcoAhorro pretende llegar a las personas que se preocupan por su salud y eligen productos más ecológicos y naturales, frente a los procesados que se ofrecen en la mayoría de los supermercados comunes. Estos han sufrido grandes modificaciones, por lo que implican un cambio en su naturaleza, incluyéndose así nuevos ingredientes, que suelen ser de origen artificial y resultan extremadamente dañinos para la salud. Nosotros no podemos permitir poner en riesgo la salud y vida de nuestra clientela, por lo que aportamos productos naturales, es decir, que no han sufrido ningún tipo de alteración ni procesamiento, y su cultivo se ha realizado respetando los ciclos de la naturaleza, sin pesticidas químicos ni fertilizantes sintéticos.

La demanda de estos productos está aumentando, ya que, por ejemplo, en 2016, creció un 13% en la Unión Europea y un 24,8% en España. Por ello buscamos una clientela fidelizada, que confíe en nosotros para la compra de sus productos y que acuda con frecuencia a nuestras instalaciones.

Además, en todos nuestros artículos podemos encontrar el sello distintivo que garantiza que ese alimento procede de la agricultura ecológica, lo que permitirá que los clientes sientan confianza a la hora de acceder a comprar estos.

Por otra parte, nuestro servicio de estrategias de ahorro está destinado a todas las personas que sienten preocupación por la distribución del dinero, y ven la necesidad de recibir consejos que le ayuden a distribuirlo. Al ser un sistema personalizado, los participantes tendrán la oportunidad de permitirnos conocer su vida personal para poder centrarnos en su situación, y ayudarles de manera más completa. Esto siempre se realizará bajo un acuerdo de confidencialidad, asegurando así la confianza de nuestros clientes en nosotros.