

## Segmentación de mercado.

Nuestro producto está dedicado a toda persona que valora una alimentación sostenible y práctica. Con el interés de consumir productos Km0 y respetuosos con el medio ambiente.

Está dirigido a personas que quieren disfrutar de una comida de calidad sin moverse de casa y apoyan ideas sostenibles y la innovación en las cocinas, como los postres liofilizados que pueden conservarse varios días sin perder propiedades.

### **Características del cliente:**

- Vive o trabaja en la ciudad de venta (Vitoria-Gasteiz y alrededores).
- Tiene poco tiempo para cocinar, pero se preocupa por una buena alimentación.
- Valora la sostenibilidad, los productos locales y ecológicos.
- Hace uso de la compra online y la entrega a domicilio.
- Está dispuesto a gastar un poco más por un producto ético, saludable y práctico.

### **Nuestro segmento de clientes es el siguiente:**

Jóvenes trabajadores (25-35 años).

- Jóvenes con un empleo estable, con poco tiempo para cocinar y que buscan opciones saludables a domicilio.

Teletrabajadores.

- Teletrabajadores que no tienen tiempo para cocinar y quieren llevar una dieta saludable debido a su sedentarismo.

Viajeros y senderistas.

- Gente que no dispone de cocina y quiere una comida sana.

Padres jóvenes con hijos pequeños (30-45 años).

- Familias que intentan consumir productos locales, sostenibles y saludables además de no contener ultraprocesados.

Personas con intolerancias alimentarias o dietas verdes.

- Menús personalizables para personas con intolerancias o dietas verdes.

Compradores habituales.

- Clientes habituales que disfrutan de la oferta gastronómica ofrecida.

Personas con conciencia medioambiental.

- Gente concienciada con el medio ambiente que busca empresas sostenibles y que apoyan sus causas.

Personas mayores de 70 o con movilidad reducida.

- Personas de edad avanzada que por un motivo u otro no pueden cocinar.

