

Segmentación de mercado

El primer grupo, y el más importante para nosotros, son los clientes directos o Consumidores Finales. Nos dirigimos a un perfil de persona con un poder adquisitivo medio-alto, generalmente entre 25 y 70 años, que residen en entornos urbanos y valoran la exclusividad. Son personas a las cuales les gusta probar vinos diferentes, especiales o de edición limitada. Sus principales intereses son la cultura gastronómica, los viajes de calidad y las nuevas experiencias. Buscan productos con una buena historia y un proceso único (como el vino helado), apreciando mucho el carácter artesanal, la novedad y el valor experiencial que ofrecemos en nuestra bodega. No compran solo un vino, compran una experiencia.

Este público normalmente tiene un poder adquisitivo medio o alto y valora mucho la calidad y el origen del vino. No solo buscan un sabor único, sino una experiencia que se pueda disfrutar y compartir. Por eso, nuestra comunicación con ellos es más emocional y cercana, enfocada en la historia del vino.

El segundo grupo son los clientes de negocio: bodegas que tengan catas privadas en las que nuestro vino se pueda conocer, socios, productores y tiendas gourmet especializadas en vino. Ellos buscan diferenciarse en el mercado y ofrecer algo nuevo a sus propios clientes. Nuestro vino es una buena forma de destacar y atraer a un público más exigente. Nos centramos en hablarles de la innovación, la calidad y el valor añadido que nuestro producto les da. Además, crear lazos con estas empresas beneficia a las dos partes e impulsa la innovación en el sector.

Por otro lado, queremos crecer con el enoturismo experimental (turismo del vino), un sector en fuerte crecimiento. La idea es ofrecer experiencias únicas en nuestra bodega. Los visitantes podrán conocer de cerca cómo se hace el vino helado y disfrutar de catas. Buscamos que aprendan y tengan un momento inolvidable de la misma manera que también pueden disfrutar de los pueblos o ciudades de sus alrededores y disfrutar de los paisajes y la gastronomía local.

CLIENTES DIRECTOS	CLIENTES DE NEGOCIO	ENOTURISMO
Vinos Especiales, Experiencia, Emoción.	Innovación, Calidad, Valor Añadido.	Experiencias Únicas, Bodega, Recuerdo.