

Segmentación de clientes

El negocio se desarrolla dentro del sector de la hostelería y la alimentación, concretamente en la elaboración y venta de txitxikis, un producto muy arraigado en la cultura gastronómica local y consumido tanto en el día a día como en momentos de ocio. Se trata de un producto para personas que buscan comer bien, de forma rápida y en un ambiente cercano.

Los clientes potenciales del negocio son muy variados, ya que los txitxikis se adaptan a distintos gustos, horarios y situaciones de consumo. En general, se dirige a todo tipo de personas, que necesiten una opción práctica para desayunar, almorzar, picar algo o acompañar una bebida.

El público principal está formado por jóvenes, adultos y familias, con edades entre 18 y 65 años. Este grupo valora especialmente la calidad del producto, el buen sabor, la rapidez del servicio y un precio accesible. Los txitxikis permiten probar diferentes opciones en pequeñas cantidades, lo que los convierte en una alternativa atractiva tanto para comidas informales como para encuentros sociales.

Además, el negocio también se enfoca en turistas que visitan la zona y desean conocer la gastronomía local. Para este tipo de cliente, los txitxikis representan una forma sencilla y auténtica de acercarse a la cocina vasca, probando distintos sabores en un solo lugar y viviendo una experiencia gastronómica típica.

La segmentación de clientes se basa en personas que buscan una alimentación rápida pero de calidad, que disfrutan del ambiente social y que valoran tanto la tradición como la variedad. Esto permite al negocio llegar a un público amplio y diverso, manteniendo una identidad cercana y representativa de la cultura alavesa.