



Segmentación del mercado Iniciativa

AMATÉ

AMATÉ

Geográficas

B2C: Barranquilla (piloto).
B2B (Aliados comerciales): tiendas naturistas interesados en la adquisición de té para la comercialización

Demográficas

B2C: Hombres y Mujeres mayores de edad interesados en el consumo de Té.

Socioeconómicos

B2C: todos los estratos socioeconómicos

Conductuales

B2C: personas interesadas en reducir los niveles de stress, reducción de consumo de café, gaseosas, control de la ansiedad y regulación del sueño.

Tecnográficas

B2C: redes sociales (facebook, instagram)

Psicográficas

B2C: personas que buscan una bebida alternativa al café y las gaseosas.

