

**1. ¿Quién pagará por el producto o servicio que se ofrece?**

Se espera que el cliente meta sean jóvenes, grupos de jóvenes en la mayoría, o niños pequeños acompañados de sus padres.

**2. ¿Qué necesidades cubre el producto?**

Saciar el antojo de algo salado, crujiente, picoso, nuevo, innovador y rico, en un lugar donde puedas ir con tus amigos o igualmente solo.

**3. ¿Alguien ya compró lo que ofrezco? ¿qué tipo de comprador es?**

Si, son jóvenes, adultos jóvenes y niños.

**4. ¿Son hombres o mujeres los que comprarán el producto?**

Pueden ser de ambos ya que el producto no va dirigido a un género en específico.

**5. ¿Cuántos años tiene el consumidor ideal?**

Su edad ronda entre los 14 y 30 años

**6. ¿Cómo voy a vender el producto?**

Promocionando en redes sociales, carteles y recomendaciones, anunciándolo como algo nuevo e innovador para todo tipo de público./ Servido en un plato, con un animal o monstruo representativo del sabor de la banderilla y el nombre, con salsas de la elección del cliente (ketchup, mayonesa y queso).

**7. ¿Cómo empezaron los competidores del producto?**

Vendiéndo tradicionalmente en la feria local que se instala dos veces al año y en el béisbol, la cual también es tradición de que se venden en cada temporada.

**8. ¿Dónde encuentro a los potenciales consumidores?**

En redes sociales con publicidad y recomendaciones entre jóvenes.

**9. ¿Cuales son las principales preocupaciones del consumidor ideal?**

La higiene con la que se prepara y donde está el producto, la calidad de los ingredientes de los que está hecha y si tiene un buen sabor.

**10. ¿Cómo puedo ayudar al consumidor ideal, en qué lo beneficio?**

Dándole la confianza del sabor e higiene tanto en el buen trato como demostrándolo, usando protección para no contaminar alimentos y dándolos en una buena presentación.

**11. ¿Qué medio de comunicación usa más seguido el consumidor ideal?**

Al mayor rango de edad al que vamos dirigidos es a jóvenes y adultos jóvenes, y las redes sociales en promedio que más utilizan son Instagram y tiktok.

**12. ¿Cuál es el nivel socioeconómico del posible consumidor?**

De acuerdo al lugar en donde estaremos vendiendo nuestro producto, hay paso de todo tipo de personas así que podemos decir que la clase sería media o media baja.