PROYECTO FINAL – Grupo: 12

1. Perfil del cliente .

El cliente de la consultora es una empresa que se dedica a la comercialización de suplementos nutricionales para adultos, a su vez los consumidores de estos productos son adultos mayores a 50 años destinados a conseguir un envejecimiento lo más saludable posible, que permita mantener la autonomía y evitar la dependencia para mejorar su calidad de vida.

1. Necesidades del cliente .

Expandir su negocio de comercialización en otros Países, tomando como premisa que los compradores de los suplementos tienen la siguiente necesidad:

En la etapa de adultos mayores de la vida de toda persona es fundamental aportar diariamente proteínas de alto valor biológico, con la dificultad añadida de que es lo primero que dejan de comer en general.

Asimismo la **hidratación es importantísima** para tener una buena salud y es necesario que beban entre 1,5 y 2 litros de agua al día. Para ayudar a la hidratación de los ancianos, hay que ofrecer contantemente líquidos, puesto que se pierde el reflejo de la sed y no son conscientes.

Uno de los factores que más afectan en la alimentación de los adultos mayores es la sequedad de boca y la pérdida del sabor de los alimentos que ingieren, es por esto que suelen tener una **falta de apetito**.

En muchos casos podemos encontrar una **desnutrición energética o proteica** que conlleva la falta de uno o varios nutrientes al organismo.

Para que puedan tener su nivel de salud este siempre compensado podemos complementar la dieta del adulto mayor con **suplementos alimenticios**, que harán que mantengamos en perfecto estado los nutrientes que necesitamos.

1. Propuesta de valor .

Nuestra propuesta es ofrecerle al cliente alternativas de mercados con potencial de crecimiento de la expectativa de vida para determinar la expansión de su negocio basado en datos.