

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro mercado se caracteriza por la diversidad del público al que nos dirigimos, que es el **género femenino**. Dentro de este mercado tenemos una moda orientada para mujeres en el que nos hemos especializado en adaptarnos a las necesidades de las clientas.

Nuestro eslogan es “**LA BELLEZA EN ESTADO PURO**” del cual queremos transmitir a nuestros clientes que la belleza de cada cliente es propia y que no es necesario cumplir ningún estandarte de belleza impuesto por la sociedad en la actualidad. Nuestro **objetivo** es que los clientes vistan nuestras líneas de ropa buscando el reflejo de su personalidad a través de nuestros productos.

En el caso de nuestra empresa, nuestro segmento de mercado sería un mercado de nichos, ya que tenemos un segmento de mercado muy diferenciado, que serían las clientas.

Ante todo creamos valor a nuestras clientas ya que ofrecemos una oferta muy competitiva, realizando una “moda sostenible” respetando al medio ambiente y ofreciendo productos sin que el precio sea encarecido por el uso de materias primas de máxima calidad.

La cantidad de clientes que podemos atender sería una cantidad considerable, a diferencia de la competencia, hemos implantado innovaciones muy importantes que el mercado demandaba desde hace mucho tiempo y aún ninguna empresa había pensado en satisfacer esa necesidad.

También la distribución de las tiendas y la implantación de estas innovaciones, nos ayuda cuantiosamente a llegar a muchos más clientes, en comparación a la competencia, que su atención al cliente se limita al número de personal contenga su plantilla.

Nuestros clientes más importantes son todas aquellas personas que hayan adquirido nuestros productos, pero dentro de esta categoría, también queremos ofrecer un plan de ofertas para nuestros clientes más fieles. Nuestro sistema consiste en una **TARJETA DE FIDELIDAD**.



Si un grupo de clientes adquiere esta tarjeta puede conseguir descuentos en cuanto a la cantidad de productos que ha adquirido, es decir, si nuestros clientes son bonificados con descuentos del 20% al 50% o servicio de PERSONAL SHOPPER gratis por un día.

Este sistema pensamos que atraería a futuros clientes, en tanto en cuanto, ofrecemos recompensas por la adquisición de nuestros productos.

Para ello, ¿Cómo nos daremos a conocer?

Tiendas en puntos estratégicos, es decir, en lugares muy concurridos por consumidores tales como centros comerciales o calles importantes.

Otra manera de darnos a conocer será por la **creación de nuestra propia página web** y **redes sociales** para tener un mayor contacto con nuestros actuales clientes y con los venideros.

En nuestra página web promocionaríamos todo lo relacionado con nuestras campañas de temporada y la venta on-line de los productos. Y en las redes sociales, promocionaríamos estas campañas y anunciando las futuras.

También como parte de nuestra promoción, haríamos colaboraciones con empresas, personajes públicos o personas influyentes de la actualidad (Influencers, Youtubers, Blogueras, etc...)