



2. Segmentación del mercado.

Nuestros clientes serán mujeres que usen zapatos de tacón para eventos, fiestas, o incluso en el día a día (un trabajo que precise de un uniforme con zapatos de tacón, por ejemplo: Marta es una mujer de 35 y es azafata. En su trabajo su uniforme incluye zapatos de tacón que al cabo de las horas se le cansan las piernas. Pero con nuestro producto ese problema sería cosa del pasado, ya que en su tiempo de descanso solo tendría que quitarse el tacón) Así cuando moleste los pies, tendrán la opción de extraer el tacón para aliviarse. Además, ocupa menos espacio en el bolso que llevar unas manoletinias u otros zapatos “de repuesto”.

