

Segmentación de mercado.

Nuestra clientela se puede clasificar en tres grupos:

Por un lado están los adolescentes (13-19); jóvenes (20-35) y, por otro lado, las personas adultas (36-65).

1. Adolescentes : Son personas que no cuentan con recursos propios para comprar vestuario y complementos aunque es algo muy importante para ellos porque, a través del estilo, se identifican con un grupo u otro.
2. Jóvenes : Son personas que empiezan en el mundo laboral y ya tienen propios recursos económicos para poder comprar tanto vestuario como complementos. Además ya tienen más claro su estilo y la moda que les gusta.
3. Adult@s : Son personas con estabilidad. Dependiendo del estado económico en el que estén, se permiten comprar una ropa u otra con indiferencia de su precio de venta.

Estos tres grupos tienen en común la necesidad de un uso diario de ropa y complementos. Lo que la aplicación les permite es sacar partido a todo lo que hay en el armario buscando diferentes estilos y combinaciones.

