

# Segmentación del mercado

¿Quien es tu cliente?

Nuestros clientes son todos aquellos que aparte de querer consumir y comprar ropa bonita y barata quieren ayudar a los demás de alguna manera, la mejor manera es comprar algo que te guste y que te vayas a poner durante todo el año pero a la vez estás ayudando de alguna manera a la sociedad.

Pensando en que esa ropa que estás comprando a tus hijos, sobrinos, primos... está ayudando a aquellos niños que no tienen familia, que no tienen agua potable... y no tienen casa ni educación. Así en un futuro esos niños puedan llegar a tener algún trabajo con la educación que tú les estás ayudando a tener. En conclusión el tipo de clientes que nuestra marca buscan son aquellos que aparte de ser compradores a la vez sean buenas personas y desean ayudar a los demás.

¿cuáles son las características de estos clientes?

Una de las características que me has hecho que nuestros clientes sería compradores pero no lo has comprado es cualquiera sino aquellos que les guste compra y a la vez ayudar a los demás como he dicho antes nuestro dinero más de la mitad va dirigido a la asociación indigo la cual ayuda a que los niños que no tienen familia puedan tener una educación y por tanto poder tener un futuro. En conclusión las características que definirían a nuestros clientes serían: gente con afán de ayudar, con fe en nuestra empresa, jóvenes, generosas en ayudar a los demás....