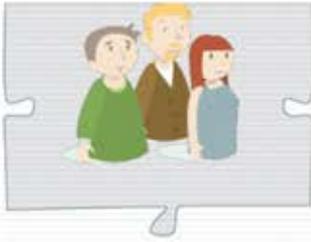


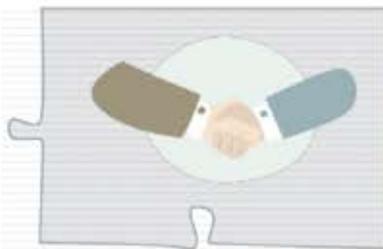
2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO



- Edad: estará enfocado a gente entre los 15 y los 65 años.
- Género: servirá tanto para hombres como para mujeres.
- Región: primero se comercializará solo en Madrid
- Nivel económico: se dirigirá a clientes con un nivel económico medio.

Hemos seguido este criterio de segmentación porque la edad de la gente que más podría hacer uso de esta app es entre 15 (puesto que a una edad inferior no tienes facilidades para poder comprar o alquilar por internet) y 65 (puesto que a una mayor edad la gente no suele necesitar ropa diferente cada día porque sus agendas tienden a estar menos ocupadas); y la ropa abarcará ambos géneros habiendo ropa tanto de hombre como de mujer; hemos decidido que la localización para empezar a producir y comercializar en Madrid, pero en un futuro la empresa se expandirá y llegará a toda la Península Ibérica; y el nivel económico medio al que estará dirigido la empresa es el nivel medio, aunque perfectamente pueden hacer uso de la app personas con niveles económicos inferiores, o superiores.

3. SOCIEDADES CLAVE



Las sociedades clave están compuestas por la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione.

Nuestra empresa ha establecido alianzas con otras por múltiples razones:

- para optimizar nuestro modelo de negocio:

contaremos con otras empresas, que son las tiendas de ropa de las cuales adquirimos dichos productos, para posteriormente y alquilarla a nuestros consumidores.

También por medio de un contrato de subcontratación, haremos uso de los servicios de los motoristas de la empresa de "Glovo" (o cualquiera similar que se haga cargo de entregas a domicilio).

- para reducir riesgos, puesto que una alianza con otras empresas puede disminuir las probabilidades de tener pérdidas, y de esta forma tendríamos asegurado la entrega de los productos, de lo cual se encargará otra empresa, sin tener que hacerlo nosotros mismos, así como del aprovisionamiento de dichos productos, que los adquiriremos de otras marcas, para así poder comercialarlos sin tener que producirlos nosotros mismos. Esta alianza se hará mediante un contrato de subcontratación.
- Para adquirir recursos, con el objetivo de extender nuestras propias capacidades utilizando a otras empresas que estén especializadas en dichas, y así conseguir recursos específicos que satisfagan plenamente las necesidades de nuestros clientes.

Son estas redes de proveedores y socios las que permiten que nuestro modelo de negocio funcione plenamente.