

SEGMENTO DE MERCADO

Una vez pensada nuestra idea de negocio, y haber explicado el propósito del producto, es definir los clientes a los que el producto será dirigido.

Para captar la atención de futuros clientes haremos sorteos de nuestro producto, lo primero será decidir a qué segmento de la población nos dirigiremos. En este caso hemos decidido dirigirnos a clientes de 12 a 60 años. Como ese segmento de la población es muy amplia hemos decidido dirigirnos a aquellos que aquellos clientes que hagan ejercicios o que hagan esfuerzo físico como los almaceneros.

Aparte diversificamos la productos para conseguir ingresos de otras partes.

Otro segmento del mercado que nos dirigiremos serán a las empresas que venden ropa. Nuestra idea es poder llegar a un acuerdo con las empresas para poder llegar a vender nuestras ropas en sus tiendas por ejemplo en stradivarius o en springfield.

