

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

En nuestra empresa queremos satisfacer a un comprador que busca prendas de buena calidad con la conciencia de la necesidad de un buen desarrollo sostenible en el que mediante su vestimenta y complementos puedan ayudar a la catástrofe de los plásticos en los mares y a la ayuda de salvar nuestro planeta, aparte de poder lucir un nuevo tipo de moda y look innovador.

Tipo del cliente al que queremos llegar:

Dentro del **ámbito geográfico** nuestra empresa será internacional ya que mediante nuestra página web haremos llegar nuestras ofertas e ideas a todas las partes del mundo.

Sobre todo, de primera mano daremos a conocer nuestras ideas en la tienda física en la que podremos dar mayor información y una visión del producto más directa.

Por otro lado, en el **ámbito demográfico** de nuestros clientes al que queremos ofrecer nuestros productos son personas desde 14 años hasta edades adultas, ya que no realizaremos tallas para niños.

También, las familias que quiera adquirir estos productos tendrá que tener un nivel adquisitivo medio-alto.



Dentro de **la personalidad de nuestros clientes** los productos que ofrecemos tienen que ir ligados a un comprador con una mentalidad ecológica dispuesto a pagar un poco más, con la finalidad de limpiar nuestros mares de plásticos y aportar su grano de arena de una forma indirecta.

Otro tipo de características es la **segmentación conductual** del cliente, nuestra empresa le dará una gran confianza y fidelidad a la hora de la compra de nuestros productos y que les ofreceremos una gran calidad y un producto duradero.

En resumen, buscamos un tipo de cliente que piense más allá de una idea frívola de la moda y que como nuestra empresa **NewBrand** no solo es de moda, sino que además trata temas medioambientales y ecológicos ofreciendo una respuesta o solución a estos.

