

# SEGMENTOS DE CLIENTES

Nuestros productos están dirigidos hacia gente que esté dispuesta a utilizar ropa que encaje en el perfil de nuestra propuesta de valor. Es decir, **gente joven, hombres y mujeres de entre 15 y 35 años, aunque podría servir para cualquier tipo de persona**. La ropa, al ser de una **calidad-precio buena**, va a tener una calidad alta y un precio moderado, pero asequible.



No vamos a tener una prioridad con los clientes, aunque es verdad que nos va interesar mantener nuestro segmento de mercado, vamos a tratar a **todos los clientes por igual**. Eso sí, daremos buena prioridad a pedidos de ropa (uniformes, etc.) que sean pedidos por empresas o colegios, ya que este sector de los **uniformes** y la ropa reglamentaria **hace mucho mal al medio ambiente**, ya que la ropa suele ser de materiales no reciclables, de imagen poco estética, y son muy reponibles debido a deterioros, y mucha gente acaba gastando más de un conjunto igual o más, además de que como venta es muy rentable porque se deben hacer nuevos conjuntos iguales cada cierto tiempo.