

Segmentación de Mercado

Nuestra empresa es un tipo de **mercado masivo**, ya que el sector de moda es uno de los que más competencia ofrecen. Se adapta a todo **tipo de cliente**, según su **personalidad distintiva** con lo cual, realiza un factor de moda más **rápida y flexible**, para generar una **imagen atractiva para todo tipo de clientes**, consiguiendo así tener una mayor competencia en este difícil mercado.

La industria de la moda está pasando por una **era decisiva de grandes cambios en el consumo, el canal y la oferta**, al tiempo que sufre una de las **mayores volatilidades conocidas**. Por eso en nuestra empresa **los consumidores tomarán las claves de su estilo**, de Instagram, Facebook, SnapChat... También podrán ver las **valoraciones de los artículos en los comentarios de los usuarios** y no tanto de los gurús del marketing de las grandes marcas. Los individuos, ya sean, celebridades o simplemente consumidores con estilo, que han generado grandes cantidades de seguidores en las redes sociales se han convertido en **los creadores de las tendencias y de los gustos**.

Nuestra APP hace que sea muy fácil para un comprador mirar muchas colecciones y estilos de moda de distintas marcas en distintas tiendas en cuestión de minutos.

Segmentación de clientes estratégica:

Pequeños compradores diarios (Pequeños gastos con mucha frecuencia)

Nuestra empresa se dedica **exclusivamente a hacer los envíos de forma rápida y segura a cualquier cliente en cualquier parte de la Comunidad Valenciana**, para que no haya ningún tipo de retraso. Ofreciendo la **oportunidad de comprar outfits para eventos puntuales, sorprender en una cita, regalos de última hora o sorprender a alguien de forma inesperada.**

Compradores que buscan Calidad-Precio (Tanto calidad, como precio)

En la plataforma online habrá todo tipo de **prendas de vestir y sus complementos**, clasificadas en **distintas categorías**, donde se podrán ver todos los estilos que están a la moda, y los **diversos precios**, para que abarque a todos los públicos.

Segmentaciones tácticas:

Campañas de Captación (Publicidad... con el fin de atraer clientes)

La **publicidad** se realizará de **forma gratuita** mediante **todo tipo de redes sociales**. También contamos que la **campaña social contribuya a la promoción de la APP. Campañas de retención** (Métodos de fidelización: Descuentos, ofertas exclusivas...)

Nuestro **principal método de fidelización** es el **buen trato al cliente**. También existe las **suscripciones premium** según el tipo podrás **obtener, mayores descuentos, la facilidad de reservar o pagar a plazos.**

Otra forma de **captar a los clientes es a través del servicio** ya que el cliente puede **probarse la prenda en la comodidad de su hogar** además de contar con la **ventaja de que en caso de que ese modelo no coincida con su talla tener disponible un número mayor y otro menor.**