

Merkatuaren segmentazioa

Gure enpresa bigarren eskuko erropari aukera bat emateko moduko enpresa izango litzateke. Bertan, bakoitzak erosi nahi duenaren arabera, bakoitzak nahi duen diseinua jartzeko aukera ere ematen dugu; hau da, jantzi pertsonalizatuak egiteko aukera izango dute gure bezeroek, jakina, baldintza batzuen arabera.

Gure bezeroak era askotara sailka ditzakegu

- ★ Diru kantitate handia xahutu nahi ez dutenak
 - bigarren eskuko erropak → merkeago lehen baino;
 - aurretik erabilpena
 - arropa berriarekin alderatzerik ez
- ★ Bere gustuko arropa aurkitzen ez dutenak
 - Pertsonalizatu egingo ditugulako jantziak, bakoitzaren gustura eta bakoitzaren neurriekin akorde doazenak.
 - Beste denda batzuetako arropak gustuko ez dituztenak
 - bertan sartzen ez direlako
 - handiegia edo txikiegia dutelako

Denda eta web orria edukiko ditugu, hauek, bi sailetan bereizita egongo dira.

- Arropa pertsonalizatzeko aukera → Arropa batekin desados edo atsekabetuta bazaude, gure zerbitzuekin zure prenda zure gorputzera moldatuko dugu. Hala ere, zerbitzu osagarritzat dugu hau, eta orduan, kostu gehigarria suposatuko du.
- Gure produktuak salgai → Eremu honetan, guk aurretik eginda ditugun arropak salduko ditugu, berezorentzat dauden neurri eta koloreetan, inongo aldaketarik gabe.

Sartu eta tratu zoragarria izango du bezeroak gure aldetik. Bere beharrian edo nahiak asetuko dizkion atalak erakutsiko dizkiogu sartuaz batera. Bere dudak argitu eta eskaintza egin eta gero, berak nahi duen arropa hori lortzeko burutu beharreko prozesuak azalduko dizkiogu berezori; beti ere, gurekin eroso sentitzeko. Nahi duen jantziaren neurri eta oinarriak eman ondoren, bere gustuko hori bilatzen saiatuko gara lehenengo, eta bere gustuko erropa ez badago dendan bertan, txoko bat izango du beretzat egokia den erropa diseinatzeko eta pertsonalizatzeko.

Horretarako, gure ikasketak praktikan jarriko ditugu, horretarako prest gaude eta. Dendako produktuak bezeroak nahi bezala moldatuko ditu eta horrela, gustura joango da.

