

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

• ¿QUIÉN ES TU CLIENTE?

Nuestro cliente, es todo aquel que se interese por su forma de vestir, y su apariencia, normalmente suele ser gente de edad mediana, es decir adolescentes, o personas de más mayores, pero eso no le impide a la gente más adulta, instalar nuestra app, creemos que la finalidad de nuestra aplicación, satisface a todo aquel que se la instale, dando lugar a un desarrollo de la aplicación, y una manera de restarle imaginación a nuestros usuarios, y de tal manera que estos piensen menos, y les resulte más sencillo generar, su outfit, es decir, su vestimenta.

• ¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE ESTOS CLIENTES?

Las características de nuestros clientes son simples y básicas. Personas normales con preocupaciones cotidianas y, como está bien visto en este siglo en el que todo va muy deprisa, con poco tiempo hasta para escoger ropa. Son personas que normalmente están ocupadas, ya sea por temas de estudios o por trabajo.

HAY DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS SEGÚN LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES:

Según la segmentación de clientes nuestro mercado podría ser masivo, de nichos, segmentado, diversificado o multilateral. No es un mercado masivo porque la idea no es masiva y no está formulada para un mercado masivo. No es de nicho ni segmentado porque se centra en un solo sector o segmento, la ropa (aunque sea en varios sentidos) y el cómo vestirse con ella. Podría ser un mercado diversificado debido a nuestro fin de estabilidad empresarial, pero no tenemos intenciones de generar nuevos productos. Tan solo la aplicación, que puede contar con innovaciones, pero no necesariamente nuevos productos. Por último, el mercado multilateral es el que más se acerca a nuestros objetivos y nuestra forma empresarial porque, además de centrar nuestra actividad en mejorar la calidad de vida de las personas en nuestra sociedad, nuestra campaña de donación de ropa a personas pobres y países en vías de desarrollo es vital para la empresa.