

Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es un método por el cual se puede dividir a los clientes potenciales y definir hacia qué grupo de personas con unas características en común dirigimos nuestro proyecto.

Nuestra empresa considera que es muy importante definir a nuestro grupo de clientes potenciales. Para definir a nuestra clientela hemos deducido quiénes podrían tener necesidad de usar nuestro producto. Hemos concluído mediante una observación general en nuestro entorno que los clientes más importantes y a los que va dirigido esta aplicación sería un rango muy amplio, pero específicamente a los jóvenes con aparatos electrónicos hasta personas adultas de 50 años.

Las nuevas tecnologías y el uso de aplicaciones es cada vez más común por lo que es una gran oportunidad para nosotros, ya que la mayoría de las personas pueden acceder a nuestro servicio. Al ser una aplicación, puede que los más jóvenes y los más avanzados en edad, quienes no tienen tanta familiaridad con el uso de la tecnología, no sean capaces de usarlo. Pero quienes sí podrán son los adolescentes y las personas de mediana edad.

Todos ellos suelen estudiar o trabajar, y para ello cumplen con un horario que tienen obligación de seguir. A veces es difícil llegar a tiempo por distintas razones, pero uno de los motivos principales para la gente que no usa uniforme es la lenta elección de ropa que tienen. El tiempo pasa muy rápido y mediante nuestro proyecto es posible acelerar ese proceso hasta reducirlo en un instante. Es por esto que recomendamos nuestro servicio a las personas que entren en nuestro rango de edad y características.