

3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Hoy en día somos conscientes de que las personas que más consumen las nuevas tecnologías son los jóvenes por ello son las personas que más les llegaría nuestra marca. Por lo tanto nuestro cliente objetivo serían los jóvenes, ya que pensamos que serían los que más les interesa disponer de prendas nuevas y poder conseguir intercambios por su ropa. Por esto dividimos a nuestros clientes en los siguientes grupos:

- Clientes potenciales: los jóvenes, que no disponen de un independencia económica suficiente como para poder todos los meses conseguir prendas nuevas.
- Clientes probables: los jóvenes que simplemente, prendas de gran calidad y de grandes marcas, de una forma más económica que en las tiendas.
- Clientes ocasionales: clientes que les llegue por medio de nuestras acciones publicitarias, nuestra marca y les guste. En este grupo también incluimos a clientes que paseen por el centro de Salamanca y vean nuestra tienda física en Salamanca.

