

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

En cuanto a nuestra segmentación de mercado, nuestros clientes clave serán las personas aficionadas a cualquier tipo de actividad física y/o deporte. Además de deportistas, buscaremos a personas que quieran comprar y vender artículos deportivos a cambio de una remuneración.

Nuestros clientes, serán de diferentes clases sociales por lo que tendremos tanto ropa de calidad y de marca con precios más elevados como ropa de calidad y con precios más económicos. Esa accesibilidad a nuestras prendas se va a ver reflejada en las mismas, puesto que las más económicas aunque de igual calidad que las otras serán las de segunda mano que ponemos a disposición de nuestros clientes. Mientras que las que no estén al alcance de todos nuestros clientes o no entren dentro de su presupuesto, serán las prendas que nos ofrecerán las marcas con las que lleguemos a un acuerdo y quieran colaborar con nuestra empresa.

También son importantes las personas que nos vayan a vender la ropa de segunda mano. Es importante que estas personas se tomen esta venta como un gesto de solidaridad, no sólo como un negocio para ganar dinero. Necesitamos que se comprometan a vendernos ropa en buen estado y que no nos traigan productos por traer, que sean productos que realmente se merecen una segunda oportunidad y que no estén para tirar a la basura.

Por otro lado, tendremos que contratar a vendedores que estén informados y que sepan un poco de todos los ámbitos deportivos que abarcamos. Tienen que estar formados e interesados en aprender sobre todo lo que vendemos para poder ofrecer los mejores productos en base a lo que nos pidan los clientes.

A través de nuestras redes sociales y nuestra plataforma, iremos informando también a nuestros clientes sobre los productos de los que dispondremos en nuestra tienda. Por tanto nuestro mercado no se ve reducido solamente a nivel local y estatal, sino que también a nivel internacional vamos a poder obtener beneficios y nos vamos a poder dar a conocer.