

- **Segmentación de mercado**

-

- Nuestra empresa, al estar destinada a la fabricación de la ropa, está dirigida a todos los públicos indudablemente; pero podemos destacar dos prototipos de clientes indudables: los jóvenes que quieren ir a la moda debido al especial

- diseño, y por otra parte toda esa gente que quiera ayudar con el medio ambiente. Como hemos dicho antes, no hay ningún tipo de rechazo a las personas mayores por ejemplo pero sí es cierto que habrá muchas más ventas entre jóvenes y los ayudantes de la lucha contra el cambio climático.

-

- Nuestro segmento de clientes más importantes serían los jóvenes ya que la ropa y los diseños en un principio están adecuados a ellos. Por eso vamos a anunciar nuestra prenda con tantos YouTubers, de esta manera, concienciamos a todos los jóvenes para que en un futuro se den cuenta que están ayudando al medio ambiente. La necesidad de un adolescente puede ser ir a la moda mientras que para un adulto que la compre, en un principio estaría luchando contra uno de los problemas más graves del momento. Estamos caracterizados por dedicarnos a un mercado de grandes masas, no entendemos de edades ni razas ni religiones.

-

- El macroentorno va a ser muy influyente en nuestra empresa debido a qué realmente estamos centrados en combatir el medio ambiente y uno de estos microentornos es precisamente esto. Además, el microentorno también tendrá una gran influencia en nuestro proyecto ya que obtendremos materiales de otras compañías por ejemplo la materia prima.

-

- Por último, nuestros competidores serán otras marcas de ropa, principalmente las que coinciden en nuestro objetivo de luchar contra el cambio climático.

- Desde las empresas más conocidas hasta las microempresas como las nuestras.