

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.