

-MERKATUAREN SEGMENTAZIOA:

Gure negozioa aurrera eramateko ezinbestekoa da jakitea zein izango den gure **negozio-eredua** eta gure **bezeroak definitzea**, faktore hauek baitira negozioa aurrera eramateko ezinbestekoak.

Gure kasu partikularrean, behar eta arazo zertxobait ezberdinak dituzten merkatu-segmentuak bereizten ditugu beraz, segmentatutako merkatua dela esan dezakegu. Bestalde, gure bezeroak edozein izan daiteke gure helburua baita ahalik eta jende gehien erakartzea eta gure arropari bigarren aukera ematea eta ez errefuxatzea.

Gaur egun, gure gizartean oso ohikoa da, arropa kantitate handia edukitzea gure armairuan oso merkea delako. Eta batzuetan bertan ditugu jantzi asko erabilerarik eman gabe. Horregatik, guk eskaini nahi dugu arropa guzti horri beste bizitza bat ematea; hau da, berrerabiltzea. Beraz, kontzientzia hori daukaten bezeroa izango da gure **xede publikoa**.

- **Segmentatutako merkatua:** Diseinu pertsonalizatuak eskaintzen ditugu eta hauek edozein adinetarako eta errenta maila desberdinetarako egokiak izango dira.

⇒Gure negozio ereduaren bezeroak izango dira:

1. Ingurumena eta jasagarritasunak kezkatzen dituen jendea.
2. Bere jantzi propioak eta pertsonalizatuak nahi dituzten pertsonak .
3. Arropa premia duten jendea .