



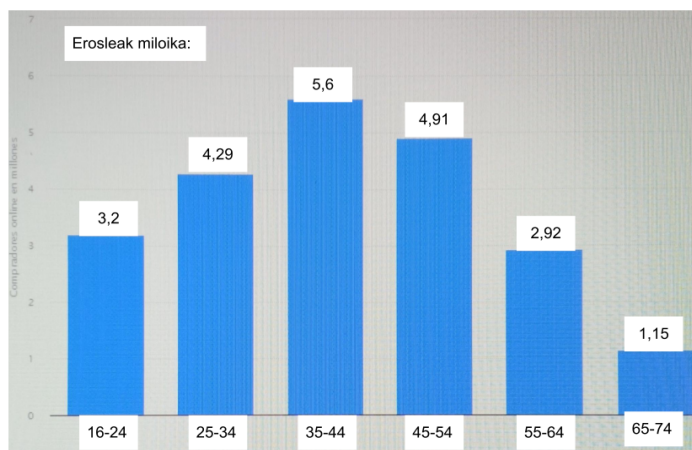
Merkatuaren segmentazioa

Gure aplikazioa, Ropapp, arropa interneten erosten duten erabiltzaileei zuzenduta dago, aplikazio honen bidez interneten bidez arropa erostea errezago eta erosoago izate loruko bait dugu, horrela erosketaren esperientzia erosoagoa eginez eta erosketak okerrak egiteko arriskua murriztuz.

Erabiltzaile honen perfilari dagokionez, zer esan dezakegu:

Adina:

Azpiko grafikan ikus daitekenez arropa internetetik erosten duten adina 25 eta 55 artekoa da, erosleen %67 dago adin tarte hontan.



Hasiera batean gure app-a Espainia mailan merkaturatuko dugu, adin horretako 19.700.000 pertsona daudela kontuan hartuta merkatu zabala daukagula esan dezakegu. Aurreko urtean arropa online salmentak 12 mila milioi euroko bolumena eduki zuten, hau erropa online erosteko ohitura gizartean txertatuta dagoelaren adierazlea da.

Gure app bideratuta dago bai Europa dendei, bai erabiltzaileei. Gure ideia dendak guri ordaintzea gure zerbitzuak erabiltzeagatik da. Horrela kolaboratuko dugu, gure ideia denda lokaletan hastea da, ondoren enpresa handiagoetara pasa, adibidez inditexeko enpreseekin.



Interneten gehien erosten duten pertsonak 35-44 urteko gizon-emakumeak direla, baino arropa ere app-aren barruan sartzen denez eta gaur egun jende gazteagoa modan interesatua dagoenez, 16-54 urte artekoentzat dago pentsatuta app hau. Merkatu hau online komprei deritzo eta sektore honetan egiten dira kompra gehienak.

Gure aplikazioa mundu guztiarentzat dago pentsatuta, denok dugulako janzteko beharra eta Ropapekin haien internet bidezko erosketak errazten lagundu nahi diegu.

Ere, dendak izango dira gure bezeroak, hauekin kolaborazioak egingo ditugu eta honela hauek online dituzten arropa erabili dezakegu gure app-an.



INDITEX

ZARA ZARA HOME

Bershka oysho 

Full and Bear Massimo Dutti

Kiddys Class

UTERQUE