

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gurentzat eta enpresa guzteintzat bezeroak oso garrantzitsuak dira, mota guztietako pertsonentzat eginda dago, baina nagusiki gazteentzat da. Teknologia berririk gabe bizi ezin direnentzat; gaur egun teknologia berriak edozertarako erabiltzen dituztenentzat, goizean esnatzetik hasi eta era guztietako informazioa bilatzeraino.

Gure zerbitzuak ez du profil espezifikorik, mota pertsonentza guztientzako da baliagarria. Baina argi dago web orri bat denez, teknologia berrien berri duten gazteek gehiago erabiliko dutela beti adinekoek baino, adinekoak izan daitezkeelakoan. Gure aplikazioa gehien erabiliko dutela uste dugun erabiltzaileak **modarekiko interesa duten gazteak dira. Baita baliabide ekonomiko gutxiko jendea ere**, arropa beste denda batzuetan bezain garesti erosi nahi ez duena, eta ezin dugu ahaztu antzinako arropa eskusiboen bilduma egitea gustuko duen jende guztia.

Orri honetan, produktu arrakastatsuenak izango dira "Vintage" estiloko arropak. Gaur egun arropa estilo hau oso modan dago. Marka handiak mundu guztiak joera horiek jarraitu nahi izateaz aprobetxatzen dira, eta estilo horretako jantziak prezio oso altuetan sortzen dituzte. Guk ez bezala, jatorrizko arropak saltzen ditugu. Nerabe askori gustatzen zaie moda hau, horregatik uste dugu hauek izango direla gure aplikazioa gehien erabiliko dutenak. Azken urteotan vintage arropak alde batera utzita, konturatu gara gure gurasoek daramatzaten moda guztiak modan gehien daudenak direla. Ehungintzako enpresa handiak arropa mota hori birsortzen saiatzen badira ere, ez dago lehen eramaten zen benetako arroparen parekorik, ezta antzekorik ere. Lehen esan dugun bezala, aplikazio hau modu bikaina da arropa original hau lortzeko eta, horrela, beti itzultzen diren iraganeko joerak berriro janzteko.

Estatistikaren arabera, gazteek, bereziki emakumeek, arropa erosteko afizio handiagoa dute, moda adin horietan oso ohikoa baita. Izan ere, normalean, emakumeek erosteko aukera gehiago izaten dituzte, denda baten % 70 emakumeen arropaz beteta egoten baita, eta beste % 30, berriz, gizonen arropaz. Hori dela eta, emakumeek erosteko aukera gehiago dituzte, eta, enpresak emandako estatistikaren arabera, emakumeek erosketekiko mendekotasun handiagoa dute. Beraz, gure erosle gehienak **emakumeak** dira.

Bestalde, gure plataforma oso modu merke eta eskuragarria da arropa lortzeko. Bigarren eskuko arropa zenez, kostatu baino askoz merkeago saltzen zen. Jende askok ezin du

lehen eskuko edo markako arroparik erosi, enpresek prezio garestiak jartzen baitituzte arropen gainean; horregatik ordaintzen da marka.

Hainbeste jendea baliabiderik ez duen marka mota guztietara iristeko modu bat da hau; erabiltzen ez diren jantziei bigarren bizitza emateaz gain (taila gurea ez delako edo jantzen ez dugulako) karbono-aztarna izugarri murrizten da. Hori da enpresaren indarguneetako bat, iraganeko modei eta taila txikiei beste aukera bat emateaz gain, beroki edo jertse bat sortzeak ingurumenean eragiten duen inpaktua arintzen dugu. Zapata batzuk egiteak 13,6 kg CO<sub>2</sub> sortzen ditu, kamiseta bat 3,87 kg CO<sub>2</sub> eta jaka bat 14,4 kg CO<sub>2</sub>. Jantzi bat gehiago egin eta kutsatu beharrean, bigarren eskuko jantzi bat eros genezake, eta etekinak baino ez lizkiguke ekarriko, merkeagoa izango litzatekeelako eta ez lukeelako klima-aldaketan eragingo. Beraz, edozein erosle mota egon daiteke gure web orria erabiltzen duena eta klima aldaketari laguntzarekin pozik amaitzen duena.

Laburbilduz, gure bezero-mota edozein motatakoa izan daiteke, baina normalean jende **gaztea** izaten da, batez ere **emakumeak**. Profil gaztearen arrazoia da teknologiaren gaian sartuago daudelako eta pertsona heldu batek baino gehiago kontrolatzen dutelako, ez baitute gaur egun bezainbeste ikasi. Emakumeen profila lehen eman ditudan arrazoiengatik da, estatistikagatik emakume gehiagok jarraitzen dutelako moda gehiago, eta amaitzeko mota guztietako jendea, baina klima-aldaketarekin lotuta dagoena, ahalegin txiki bat egin baitaiteke beti gure planetaren alde, jantzi soil batek kutsadurari gehiegi eragiten diolako.

## BIBLIOGRAFIA

<https://neuromarketing.la/2017/10/por-que-a-las-mujeres-les-gusta-comprar/>

<https://www.libremercado.com/2021-08-01/daniel-rodriguez-asensio-la-recuperacion-economica-toca-techo-y-espana-apunta-a-la-peor-resaca-6806194/>

<https://welovesecondhand.com/2019/01/15/cuantos-kg-de-co2-pesa-tu-ropa/>