

SEGMENTACIÓN DE MERCADO - LIDEA

Nuestro modelo de negocio va dirigido a un público muy numeroso y con unas necesidades y problemas similares, aunque por circunstancias diferentes. Por lo tanto, nos dirigimos a un mercado masivo.

Los problemas que soluciona 3Dclo, generalmente, son la movilidad reducida y la falta de tiempo de esta población:

- Los adolescentes. Al pasar la mayoría del tiempo con el móvil, no les haría falta tener que ir a las tiendas físicas o dejar de quedar con sus amigos por tener que ir de compras. Además, se les facilita el saber cómo les va a quedar cualquier prenda de la aplicación.
- Los padres. Puede ser que no dispongan de tiempo suficiente para ir de compras, ya sea por trabajo o por tener que pasar tiempo con sus hijos u otros motivos. Con esta aplicación se les permite hacerse una idea de las posibles prendas.
- Las personas de tercera edad. Al tener más dificultad para desplazarse y la incomodidad de estar probándose continuamente las prendas.

Los dos primeros grupos, por su manejo habitual de teléfonos móviles y aplicaciones, forman la mayor parte de nuestros usuarios potenciales; la tercera edad no tiene la misma capacidad, por lo general, para manejar los móviles y convertirse en usuarios de nuestra aplicación.

Por una parte, nos dirigimos a las grandes marcas de ropa ya que serán sus productos los que promocionaremos en nuestra aplicación, serán nuestros clientes directos.

Por otra parte, los usuarios, nuestros clientes indirectos, serán aquellos que hagan uso de nuestra aplicación, los que disfrutarán del servicio que les ofrecemos: son los compradores de prendas de ropa tras haber utilizado nuestra aplicación viendo el resultado de cómo le quedaría a cada uno.