

Segmentación de mercado

En este apartado debéis definir el cliente o clientes a los que vaís a dirigiros, ya que éstos son el objetivo que queréis alcanzar con vuestro negocio o proyecto.

Nos dirigiremos tanto a hombres como a mujeres que vayan a gastarse poco dinero en adquirir ropa deportiva pero que busquen diseños interesantes, gente de clase social media y baja que no tengan un alto poder adquisitivo, de entre 14 y 25 años.