

Segmentos de clientes

El principal segmento de clientes es la generación Z, es decir, jóvenes de 15 a 21 años, porque son los que más utilizan el teléfono móvil y los que a su vez menos usan carteras, mochilas, bolsos, etc.

Un segundo segmento de clientes lo representa la generación Y, jóvenes de alrededor de 20 años y adultos de no más de 35, porque aunque emplean más habitualmente accesorios como puede ser el bolso, todavía es de manera reducida.

El último segmento de clientes potenciales es la Generación X, que abarca a adultos de entre 40 y 50 años de edad.