

MIREYA GARCÍA E IRENE RIVAS:

CLIENTES POTENCIALES:

La edad de nuestros clientes potenciales será a partir de 16 años, ya que es la edad a la que una persona comienza a tener nivel adquisitivo suficiente para comprar por sí mismo.

Nuestra tienda está dedicada a clientes con bajo nivel adquisitivo, que deseen o necesiten comprar productos de calidad a poco precio.

Las motivaciones de nuestros clientes pueden ser muy variadas, desde aportar su granito de arena en nuestra buena causa, a comprar productos de buena calidad a precios más bajos, o tal vez incluso ayudar al medio ambiente reutilizando.

Los hábitos de compra y/o costumbres de nuestros clientes pueden ser desde su preferencia entre compra online o en tienda física, si compran más ropa o accesorios, sus horarios de compra más habituales, o sus gustos más personales respecto a nuestra tienda y sus productos.

El precio será reducido ya que se trata de productos de segunda mano, que además procuramos que resulten más asequibles que los encontrados en el mercado habitualmente.

Aunque la idea más generalizada sobre los productos de segunda mano es que estos son "de mala calidad", gracias a un cuidadoso trato y proceso de selección, nuestros productos DE SEGUNDA MANO son de muy buena calidad y no tienen nada que envidiar a los productos nuevos o sin estrenar.

Nuestra tienda distribuye sus productos por toda Castilla y León. De este modo los clientes pueden venir al establecimiento a comprar, o comprar el producto online desde nuestra página web.

COMPETENCIA:

El armario del Oeste, segundo armario, revívelo Salamanca, viste la tierra...

Son algunos de los competidores de nuestra tienda Reyushing Shop.

La diferencia de nuestra tienda con las anteriores que hemos mencionado es que la nuestra tiene un fin social que consiste en ayudar a las madres del centro Ave María con los beneficios obtenidos.

PREVISIONES O TENDENCIAS DEL MERCADO:

Nuestra meta en el futuro respecto a nuestra empresa, es llegar a la mayor cantidad de personas posibles mediante nuestra página web, redes sociales y demás formas de comunicarnos con nuestro cliente potencial.

Tal vez, si todo sale bien, y como habíamos previsto, podamos extender nuestra empresa a toda España.

La etapa en la que se encuentren nuestros productos dependerá de los productos que nos done la gente, y de si son más o menos antiguos.

De hecho, cabe recalcar que el que un producto sea vintage no implica en ningún modo que esté en mal estado o en deterioro, dado que cuidamos nuestros productos muy minuciosamente.

Además, los productos Vintage cada vez triunfan más en el mercado, tanto juvenil como más envejecido.