

1. MERATUAREN SEGMENTAZIOA:

Gure negozio-ideian, xede-bezeroa:

- Bere estiloaren bila dabil, baita ere beste estilo berriak ikustea eta probatzea bilatzen du.
- Arropa zalea, moda jarraitzen baitu.
- Oro har, gazteentzat bideratuta dago.
- Edozein klase-ekonomikorentzat bideraturik dago.

Guk saltzen ditugun arropak prezio desberdinekin datoz. Diru asko ala esakasa badaukazu gure arropa eros dezakezu. Dirua ez da izango arazo bat, zuk zeuk zure diseinuak aukera ditzakezu, horrela prezio-tartea malgua eta aldakorra izango da.

Aipatu behar dugu ere, produktu batzuk garestiak izan daitezkeela, adibidez kolaborazioak. Kasu honetan posible da xede-bezeroa ezberdina izatea, edo gutxienez ekonomia aldetik. Azken finean kolaborazioak eksklusibitate puntu bat daukate, produkzio gutxi dakarte eta ondorioz prezio altuagoak dituzte.



Ohikoa da gure ingurumenean ez egotea arropazale minik edota ez aurkitzea, horregatik gure enpresan arroparen munduari buruz hitz egin, galdetu edo ideiak proposatu ahal dira. Bezeroak laguntzaren bila etorri gero hemen informa dezakegu.

Eta hau izango litzateke gure bezeroa. Laburbilduz; arropa gustuko duen jendea, edo ikasi nahi duena, bere estiloaren bila datorrena, batez ere gaztea, edozein klase ekonomikoan dagoena... Hauek dira gure xede-bezeroaren ezaugarri nagusiak, aldagai asko egon daitezkeen arren.