

BURSHOP

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

Burshop cuenta con un gran equipo de asesores siempre disponibles y formados para llevar al día las últimas tendencias, aunque si tu estilo no va con el actual siempre podrás utilizar las prendas menos casuales acordes a tus gustos las cuales se necesitan en las ocasiones más especiales.

En 2021, aproximadamente el 41% de los compradores online de ropa, calzados y accesorios en España tenían edades comprendidas entre los 35 y los 54 años, lo que lo convirtió en el grupo predominante. Por ello, nos centramos principalmente en esa franja de edad sin excluir al resto de edades.

En cuanto el nivel socioeconómico nuestra empresa se centra especialmente en aquellas personas con un poder adquisitivo mayor ya que las prendas que se van a alquilar son exclusivas y lujosas. Además, este consumidor suele realizar compras más emocionales o impulsivas ya que el precio no suele ser un problema, pero valora mucho la exclusividad y originalidad antes que llevar una prenda de comercios a los que puede adquirir todo el mundo y tenerlas todas guardadas en su armario.

Teniendo en cuenta el sexo nos dirigimos tanto a mujeres como a hombres porque disponemos de ropa para ambos pero según nuestras estadísticas es más que evidente que el público femenino es mucho más amplio a la hora de comprar este tipo de prendas, con un 55% frente a un 45% de los hombres.

Aunque no disponemos de tienda física contamos con una gran estrategia de marketing con la cual hacemos publicidad a nuestra empresa colocando carteles publicitarios en las zonas más transitadas y céntricas de cada ciudad, sin tener en cuenta los anuncios vía online. Gracias a esto conseguimos atraer a los públicos de todas las zonas.

Psicográficamente nuestro perfil de cliente más habitual teniendo en cuenta ámbitos como estilos de vida, gustos, modas, grupos de tendencias, etc es el de una mujer dinámica, atrevida y sensual, y un hombre exigente en tendencias.

Relacionado con el uso: Bodas, ceremonias, eventos, galas...



