

## 1. Segmentación de mercado

Existen dos grupos de clientes:

- Los **compradores**: son los que acceden a la plataforma y navegan entre las diferentes categorías (mayormente vestidos y trajes) para buscar aquellos artículos que son de su interés, comparando las mejores gangas.
- Los **vendedores**: son aquellos que se registran en la plataforma para subir sus productos y ponerlos a la venta. Se encargan de subir las fotos y de elegir el precio al que quieren alquilarlos, la ratio de la localización geográfica, obteniendo ingresos extras.

El público objetivo son mayormente las personas jóvenes que buscan ahorrar dinero alquilando un vestido en vez de comprarlo para darle solo 1 uso.

Características de los principales clientes:

1. **Interés en la moda**: Los usuarios de Perfect Outfit tienen un interés significativo en la moda y la ropa.
2. **Búsqueda de ofertas**: Muchos usuarios de Perfect Outfit están interesados en obtener ropa de calidad a precios más asequibles que los productos nuevos. La plataforma les brinda la oportunidad de encontrar artículos únicos a precios reducidos.
3. **Participación activa**: Los usuarios de Perfect Outfit suelen participar activamente en la plataforma, ya sea creando listados para alquilar sus propias prendas, interactuando en la comunidad a través de comentarios y valoraciones, o explorando constantemente nuevos artículos.
4. **Diversidad de estilos y tallas**: Debido a la variedad de usuarios en la plataforma, Perfect Outfit atrae a personas con diferentes estilos y tallas. Esto permite a los clientes encontrar una amplia gama de prendas que se adapten a sus preferencias individuales.
5. **Uso de la tecnología**: La clientela de Perfect Outfit suele estar familiarizada y cómoda con el uso de tecnología y aplicaciones móviles. La plataforma se basa en la conveniencia y la accesibilidad a través de dispositivos móviles, y los usuarios aprovechan esta característica.