

2.Segmento de clientes

-Análisis de mercado.

Nuestro producto está enfocado para un segmento de clientes tanto joven como adulto sin hacer distinciones entre género, especialmente para las familias con hijos, ya que serán a los que más les interese ahorrar tiempo y dinero. Sin embargo los compradores de nuestro producto no son los individuos que utilizan nuestro producto, sino las marcas de ropa con tiendas online.

Al ser un sistema innovador el precio de este lo elegimos nosotros, ya que no hay referencias de coste de nada parecido. Nuestros clientes son las marcas de ropa a las que vendemos el sistema, y los consumidores finales son aquellos que compran ropa utilizando nuestro sistema. Nuestros potenciales clientes son las tiendas de ropa online (en España más de 6.800), las páginas más usadas para la compra de ropa online en España son El Corte Inglés, Zara, Shein, Amazon... aparte de estas, a nivel europeo marcas como Nike, Adidas, Pull and Bear, etc. Dentro de estas nos centraremos en aquellas marcas exitosas a nivel europeo y luego implementar nuestro sistema en marcas que venden todas estas juntas, como puede ser JD.

Decidimos priorizar estas marcas por que son mediante las cuales es más sencillo dar a conocer nuestro sistema debido a la fama de estas. En 2022, aproximadamente el 30% de la población global que compró prendas de vestir lo hizo a través de Internet y se prevé que dicho porcentaje siga incrementándose en los próximos años hasta situarse en torno al 36,5% en 2027. Por esta razón optamos por un modelo de compra online. Estos últimos años la tendencia de comprar ropa online va en aumento, por tanto muchas marcas necesitarán nuestro sistema para salir favorecidos respecto a aquellos que no lo tengan. Por lo que nuestros clientes potenciales también van en aumento junto con la tendencia de la compra online. El mercado al que vamos a entrar está en crecimiento a una velocidad alta ya que cada vez el porcentaje de ropa que es vendida online es mayor.

En conclusión, atacaremos el mercado de la venta de ropa online que está en crecimiento y su uso es cada vez más común, hay que tener en cuenta que hay países que utilizan menos este sistema, estos son los países menos desarrollados. En España sin embargo esta tendencia está en aumento, en Europa en general esta tendencia crece anualmente, aunque sí que es cierto que este mercado ya no crece a tanta velocidad como hace unos años, sigue creciendo.