

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de mercado es una pieza muy esencial del modelo CANVAS que involucra al principal agente económico de un negocio, los clientes, donde para muchos negocios son el jefe.



En nuestro caso, la segmentación de mercado va dirigida a un determinado target del mercado, muy específico a jóvenes entre unos 18-30 años que es probable que no alcancen un sueldo muy elevado debido a que muchos están estudiando o acaban de empezar en distintos trabajos y no pueden gastarse demasiado dinero en ropa debido a que su sueldo no les llega para proporcionarles todo lo que quieren. Por ello, al no poseer un alto poder adquisitivo, nuestra tienda queremos que sea accesible para estos jóvenes.



También, podría acercarse a un público amante de la moda a los que les gustan los bienes de segunda mano y pueden llegar a encajar con su estilo.

Nuestro negocio está muy comprometido con la economía circular ya que conseguimos darle una segunda vida a la ropa. Actualmente, el modelo de las tres R (reciclar, reutilizar y reducir) no es lo que más tenemos en cuenta en nuestro día a día, debido a ello, nuestro negocio trata de retomar estos hábitos para ayudar con el cuidado del medio ambiente porque pensamos que tiene que ser un compromiso de todos.

