

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Nahiz eta gure amaierako helburua; adin, sexu eta erlijio guztientzako produzitzea. Hasieran gazteekin hasiko gara, errazagoa delako haiekin komunikatzea eta haiek guk ezagutzea sare sozialen bitartez.

16 - 30 urte bitarteko gazte euskaldunekin hasiko gara. Kiroletako eta kasualitatezko arropa erabiltzean, gure bezeroak erakartzea erraza izango dela uste dugu. Erosketa-kostuak murrizteko aukera ematen digutenean, gure eragin-eremua pelinsularen erdialdera eta iparraldera hedatzen saiatuko gara. Dena 2 urtetan aurreikusi dugun bezala jarraituz gero, península osora hedatzeko ahalmena izango dugu, eta Bailearen uharteetan eta Kanariar uharteetan hedapen bat planteatzera iritsiko gara (uneko egoeraren arabera), eta Portugalen sustatzen hasiko gara.

Gazteen artean zabaldu nahi dugun beste arrazoi bat "ahoz aho" efektua da. Gure helburua da marketin digitaleko kanpainei esker, gero eta gazte gehiagok erosi eta erabiltzea gure arropa, ondo hitz egitea eta gomendatzea. Horregatik, ingurumenarekiko konpromisoari eta Espainian materialak lortzeko konpromisoari eusteaz gain, gure produktuak kalitateagatik eta kalitatea-prezioa erlazioagatik nabarmentzen saiatuko gara.

Bestalde, gure konpainia bere jantziak ahalik eta inklusiboenak egiten saiatuko da, aurreikusi ez ditugun baina aldi berean hedatzen lagunduko diguten beste kolektibo batzuk erakarri ahal izateko, esaterako islam kolektiboko pertsonak. Horregatik, ahalik eta tailu eta kolore gehien ematen saiatuko gara, gure bezeroei zerbitzua eman ahal izateko.

Erljioarekin jarraituz kultura desberdinak defenditzen ditugu, eta horren ondorioz gure arropa moldatuta egongo da pertsona horientzat. Gainera pentsatu dugu merkatu irekiago bat egitea, erlijio guztietara moldatzeko.