



SEGMENTACION CLIENTES

La segmentación de clientes se divide en unas bases para saber que tipo de cliente es el mas adecuado para tu producto.

1. Demografico: Todas las personas independientemente de la edad, pero con un buen uso de razón que quieran comprometerse con objetivos medioambientales y reciclables.

2. Estilo de vida: Las personas que tengan estilos de vida muy aventureros con el medioambiente y tengan conexión con la naturaleza y la vida sostenible

3. Comportamiento compra: Se agrupan dependiendo de la preferencia de nuestra marca y si están dispuestos a pagar más por tener productos sostenibles y biodegradables.

4. Conciencia medioambiental: Aquellas personas que muestren mayor interés y quieran pagar por productos ecológicos.

5.Canal de venta preferido: A la mayoría de nuestros clientes les encanta poder comprar nuestros productos por internet ya que tenemos clientes por toda Europa, además de adquirir estas gafas por las pocas tiendas físicas que hay repartidas por España.