

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Segmentos de clientes

- Nichos:

Gente interesada por la sostenibilidad, la ropa de segunda mano, o las cajas sorpresa.

- Segmentos:

Hombres y mujeres de entre 18 y 45 años.
Clase media-baja.
Que utilicen las redes sociales.

Buscamos acercarnos a gente que esté interesada por la sostenibilidad, y sobre todo interesada en la segunda mano en general. Dentro de esto hay dos tipos de clientes, el primero son los que les interesa comprar ropa de segunda mano. Y el segundo es el que les interesa vender, dentro de este podemos dividir en dos grupos, los que les interesa vender para luego comprar más ropa, y los que les interesa vender porque necesitan el dinero. Además de esto, nuestros clientes target serán hombres y mujeres de entre 18 y 45 años, ya que al nosotros utilizar mayoritariamente redes sociales como TikTok para el marketing, son las edades de gente que más utilizan estas plataformas. Aunque más segmentado serían personas de entre 20 y 28 años, que dentro de las edades estas son según estadísticas las que más ropa compran y venden online.

Mapa De Empatía

