

## 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.

Nuestro segmento de clientes son hombres y mujeres de entre 18 y 45 años. Teniendo un impacto mayor en el segmento entre 20 y 28 años, que dentro de las edades estas son según estadísticas las que más ropa compran y venden online

Nuestro perfil de cliente son personas interesadas en la sostenibilidad, y sobre todo en el mercado de 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:

- Personas interesadas en vender para luego comprar más ropa,
- Personas interesadas en vender porque necesitan el dinero.

Con la finalidad de conocer mejor a nuestro cliente hemos utilizado el mapa de empatía:



