

Segmento del Mercado

esta App esta pensada y hecha para diferentes segmentos como: .edad, sexo...

Segun los datos cientificos, las mujeres y hombres jovenes y adultas (18 - 59), sobre la edad a la que comienzan a tener un sueldo myor, son los que mas compran y son los que menos gastan la ropa.

Nuestro capital tiene que disponer de un capital suficiente para poder permitirse el premium, comprar suplementos...

nuestras recomendaciones de suplementos iran variando segun su localizacion geografica: en zonas de frio o de calor se aconsejaran complementos acorde con la temperatura, los colores que se utilizen tambien dependeran de donde se encuentra nuestro consumidor...

Segun la demografia: por edad, por presupuesto (los complementos y otras cosas dependeran de su capital disponible, segun su reiligion, su sexo...)

Y por ultimo, pero no por ello menos importante, segun. su psycografia: segun su personalidad, estilo de vida, actividades...

Nuestro cliente objetivo es uno que tenga mucha ropa y que sea consciente de ello, que este dispuesta a cambiar sus habitos de gastar, que sea atrevida y prube el premium y sus ventajas, que disponga de un capital suficiente para comprar complementos de diferentes precios. Un cliente objetivo para una app de creación de conjuntos podría ser un joven adulto, de entre 18 y 35 años, apasionado por la moda o interesado en mejorar su estilo personal. Podrían ser personas activas en redes sociales, que buscan constantemente nuevas tendencias y les gusta experimentar con diferentes looks.

Este cliente puede estar interesado en la conveniencia de una aplicación que simplifique el proceso de crear conjuntos y ofrecer sugerencias de moda. Aquellos que opten por el plan premium podrían ser usuarios más comprometidos con la moda, dispuestos a pagar por beneficios adicionales como acceso a más opciones de combinaciones, actualizaciones regulares de tendencias o descuentos exclusivos en tiendas asociadas.

