

## SEGMENTO DE CLIENTES

Nuestro amplio segmento de clientes abarca principalmente a individuos jóvenes y adultos con edades comprendidas entre los 18 y los 40 años. Este grupo demográfico comparte un interés común en la moda sostenible y muestra un deseo de prolongar la vida útil de prendas y accesorios. Adicionalmente, se caracterizan por su participación frecuente en eventos y fiestas. Cuando asisten a tales ocasiones, muestran una preferencia por opciones económicas, lo cual está alineado con su perfil de nivel económico medio.

El término “cliente” en nuestro contexto se refiere a la persona que realiza el pago por el servicio proporcionado. Esta acción facilita la transacción monetaria que se determina en función de las especificaciones del producto que el otro usuario establece. Este modelo de marketplace es fundamental para la dinámica de nuestra plataforma.

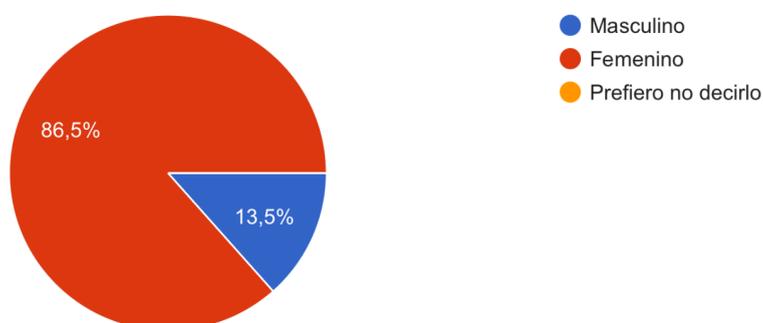
Para asegurarnos de nuestro segmento de clientes, e informarnos más de las necesidades de los clientes potenciales realizamos anteriormente una encuesta, de la cual hicimos un estudio y obtuvimos los siguientes resultados.

Para garantizar una comprensión más profunda de las necesidades de nuestros clientes potenciales y afinar nuestro enfoque de negocio, llevamos a cabo una encuesta. Posteriormente, realizamos un análisis detallado de los resultados obtenidos sobre dicho estudio. Estos resultados nos proporcionaron información sobre las preferencias y expectativas de nuestro público objetivo, permitiéndonos adaptar nuestros servicios de manera más precisa.

A continuación se exponen diferentes gráficos y justificaciones de los resultados:

Género

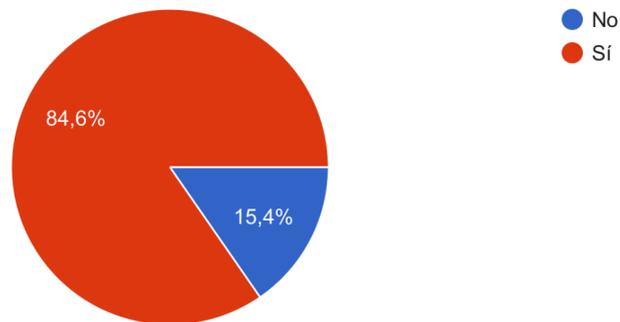
52 respuestas



El género más interesado es el género femenino, ya que suele arriesgar y variar más en cuanto a la moda de eventos.

¿Tienes ropa que no usas pero tampoco quieres deshacerte de ella?

52 respuestas



Este resultado refleja de manera evidente que existe un segmento de la población que posee prendas de vestir que no utiliza con regularidad, pero que no desea desprenderse de ellas. Por consiguiente, es plausible inferir que este grupo podría mostrar un interés sustancial en la posibilidad de alquilar dichas prendas. Este hallazgo subraya la existencia de una demanda latente y una oportunidad significativa en el mercado para Rent Now.

La identificación de esta dinámica de comportamiento del consumidor fortalece nuestra convicción en la viabilidad y pertinencia de nuestro servicio de alquiler de ropa. Estamos comprometidos en satisfacer las necesidades específicas de aquellos que valoran sus prendas pero desean explorar opciones más sostenibles y económicas a través del alquiler.

Para conocer a la perfección nuestro cliente arquetipo, un cliente modelo, definimos sus comportamientos y sus necesidades en el siguiente mapa de la empatía:

# Mapa de Empatía



Como resultado nuestro cliente arquetipo se basa en una joven de 19 años, que le apasiona la moda y tiene un nivel económico medio. Por otro lado, le gusta vestir con las tendencias más relevantes de hoy en día, sin necesidad de hacer una compra definitiva de estas.

Además, trabaja los fines de semana en una tienda de ropa llamada Brownie, puesto que quiere conocer más el tema y dedicarse a él. En las redes sociales sigue a influencers de moda y le gusta leer revistas de Vogue. Su sueño es convertirse en una de ellas y estudiar moda.

Generalmente, es una persona preocupada por el medio ambiente, y lleva tiempo buscando la manera de luchar contra la contaminación que genera la producción de tejidos.