

3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Esta plataforma de comercio electrónico está dirigida a clientes conscientes del medio ambiente y comprometidos con la compra de productos sostenibles. Aquellos que valoran la responsabilidad ecológica en sus compras y buscan productos respetuosos con el medio ambiente encontrarán aquí una opción alineada con sus principios. La incorporación de prácticas ecológicas en el empaquetado y la logística refuerza el compromiso de la plataforma con la sostenibilidad, atrayendo a consumidores que buscan minimizar su impacto ambiental.

3.1. SEGMENTO DE CLIENTES

Eco-conscientes y Sostenibles:

Características: Clientes que priorizan la sostenibilidad y buscan activamente productos que tengan un menor impacto ambiental.

Comportamiento de compra: Prefieren productos ecológicos y sostenibles. Pueden estar dispuestos a pagar un poco más por productos que respeten el medio ambiente.

Compradores Éticos:

Características: Clientes preocupados por la ética en la producción y distribución de productos.

Comportamiento de compra: Buscan transparencia en la cadena de suministro y se sienten atraídos por empresas que adoptan prácticas éticas, incluyendo embalaje y logística respetuosos con el medio ambiente.

Minimalistas y Zero Waste:

Características: Clientes que adoptan un enfoque minimalista y buscan reducir su producción de residuos.

Comportamiento de compra: Prefieren productos que minimizan el empaquetado y tienen un enfoque "zero waste". Pueden estar interesados en soluciones reutilizables y duraderas.

Clientes Conscientes del Valor:

Características: Clientes que buscan productos de calidad que también ofrecen beneficios ambientales.

Comportamiento de compra: Valoran la calidad de los productos, pero también están interesados en el impacto positivo en el medio ambiente. Pueden estar dispuestos a pagar más por productos que cumplan con estos criterios.

Consumidores de Estilo de Vida Saludable:

Características: Personas que adoptan un estilo de vida saludable y buscan productos que complementen su enfoque consciente.

Comportamiento de compra: Se centran en productos que no solo sean sostenibles, sino también en línea con su estilo de vida saludable. Podrían estar interesados en productos orgánicos o naturales.