

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

1. ¿Quién es tu cliente?

Nuestros clientes son principalmente familias y adultos con un poder adquisitivo medio que buscan alternativas económicas y sostenibles para acceder a productos de uso temporal, como herramientas, ropa o accesorios para actividades ocasionales.

2. ¿Cuáles son las características de estos clientes?

- **Demográficas:** Adultos de entre 25 y 50 años, en su mayoría con familias, que valoran la sostenibilidad y el ahorro.
- **Psicográficas:** Personas preocupadas por el medio ambiente, interesadas en el consumo responsable y la economía circular. Buscan opciones que les permitan reducir gastos y minimizar el impacto ambiental.
- **Comportamentales:** Clientes que prefieren alquilar en lugar de comprar, especialmente para productos que no utilizan con frecuencia. Que valoren las promociones y recompensas por su uso responsable.