

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de mercado es fundamental para el éxito de nuestra empresa, ya que nos permite identificar a nuestros clientes objetivo. Uno de los segmentos clave son las personas de clase media que desean generar ingresos adicionales pero se sienten abrumadas por la falta de tiempo. Buscan oportunidades para ganar dinero sin mucho esfuerzo, y nuestra plataforma les ofrece una solución sencilla y eficiente para vender ropa que ya no utilizan.



Otro grupo importante son aquellos comprometidos con la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente. Con la creciente conciencia ambiental, muchas personas buscan reducir su huella ecológica. Nuestra empresa aborda este problema al permitir que los usuarios vendan prendas en buen estado, prolongando su vida útil y disminuyendo residuos textiles.



Además, nos dirigimos a un público joven o con conocimientos básicos de tecnología. Nuestra aplicación está diseñada para ser intuitiva y fácil de usar, lo que empodera a los usuarios para realizar compras y ventas sin complicaciones técnicas.



Al segmentar nuestro mercado, podemos adaptar nuestras estrategias de marketing para resonar con cada grupo específico. Por ejemplo, campañas dirigidas a jóvenes profesionales ocupados y mensajes enfocados en la sostenibilidad atraerán a quienes valoran estos aspectos. También ofreceremos tutoriales para ayudar a aquellos con menos experiencia tecnológica.

En resumen, nuestra estrategia se centra en tres grupos clave: personas de clase media que buscan ingresos adicionales; individuos comprometidos con el medio ambiente; y jóvenes con conocimientos tecnológicos básicos. Al comprender sus necesidades, podemos maximizar nuestro impacto en el mercado y promover una moda más sostenible y responsable.