

Segmentos de clientes

Define con claridad cuales los clientes a los que va dirigida nuestra propuesta

-Trabajadores ocupados: personas con la agenda llena que buscan una solución rápida para encontrar regalos sin perder tiempo.

-Personas que valoran la personalización de regalos: clientes que desean que sus regalos sean únicos y que reflejan una atención especial al destinatario.

-Personas que odian comprar regalos: personas que se frustran al tener que elegir un regalo y necesitan orientación.

-Planificadores de eventos: personas que organizan eventos y buscan regalos grupales.

-Empresas: que buscan regalos corporativos para empleados, clientes o socios y nos saben que regalar