



2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Un ejemplo de descripción de público objetivo sería: "Nuestro público objetivo tiene entre 20 y 35 años, vive en una ciudad y está interesado en la moda sostenible. Valora los productos ecológicos y busca marcas que respeten el medio ambiente."

Nuestro público objetivo está formado por personas jóvenes y adultos entre 18 y 40 años, que viven principalmente en zonas urbanas. Son personas que tienen una fuerte conciencia ambiental y buscan opciones de consumo más responsables. Muchos de ellos están en la etapa universitaria, como estudiantes, o son jóvenes profesionales que comienzan a vivir de manera independiente. También hay un grupo de familias jóvenes que valoran el bienestar de sus hijos y el entorno en el que viven.

Este público está comprometido con la sostenibilidad y se interesa por reducir su impacto ambiental en diversas áreas de su vida, desde la alimentación hasta la moda. Buscan servicios que sean tanto efectivos como respetuosos con el medio ambiente, y se sienten más atraídos por soluciones que utilizan productos ecológicos y naturales.

Además, la mayoría de estos clientes tienen un estilo de vida activo, están muy conectados a la tecnología y buscan comodidad. La economía es un factor importante, por lo que aprecian servicios que sean accesibles, pero que también ofrezcan buena calidad y resultados.

En resumen, nuestro público objetivo son personas que buscan una limpieza efectiva, respetuosa con el planeta y que no les cueste demasiado, con un enfoque especialmente dirigido a aquellos que viven en ciudades y tienen una mentalidad eco-friendly.





