

Merkatuaren segmentazioa

Gure bezero nabarmenak errenta handia duten pertsonak dira. Gure armairua, nahiz eta kostu desberdinak izan, prezioak “altuak” izango dira, 800 euro gorakoak. Bezeroen profilari dagokionez, gazte eta nerabeei eskainiko diegu gure negozio – ideia, 12 – 20 urte tartekoei hain zuzen ere. Gure ustetan, profil honetan oinarritzen baldin bagara, arrakasta gehiago izango dugula argi dugu.

Hala eta guztiz ere, nahiz eta gure bezero nagusiak hauek izan, pertsona guztientzat zuzendua izan daiteke. Alde batetik, teknologia kudeatzen eta honen erabilpenaren inguruan jakintzak dituztenentzat da, eta bestetik arroparen inguruan arazoak nabarmenak dituzten, gazte, familiak, helduak... Hain zuzen ere, itxurari garrantzi handia ematen dietenak. Alabaina, arropa aukeratzeko momentuan zailtasunak ez dituzten pertsonak, ez dute armairu hau erosiko, armairu arruntak baino garestiagoak direlako.

Aurreko atalean aipatu dugun bezala, gure negozio – ideian, armairu tamaina desberdinak eskainiko ditugu, eta horren arabera, armairu batzuk beste batzuk baino merkeagoak izango dira edonor erosi ahal izateko.

Ondorioz, gure bezeroen ezaugarri nagusia honakoa da: gure bezeroen egunerokoan, arropa aukeratzeko denbora asko ematen dutenez, metodo berri baten bila daude, denbora aurrezteko aukera ezin hobea eskaintzen dietena.

Horretaz gain, behin armairuaren egitura izanda, pertsonalizatzea pentsatu dugu. Diseinuari dagokionez, diseinu desberdinak egingo ditugu irizpide desberdinak kontuan hartuta, hala nola, errenta, adina, sexua etabar. Azken batean, gure bezeroaren gustuen arabera diseinu bat egingo dugu haren beharrak asetzeko helburuarekin.