

Segmento de Clientes de FitCloud

Segmento B2B: Empresas del sector moda:

1. Retailers de moda rápida:

- **Ejemplos:** Zara, H&M, Mango, Uniqlo.
- **Necesidades:** Optimizar la experiencia de compra online, reducir devoluciones por talla, ofrecer recomendaciones personalizadas.

2. Marcas premium y de lujo:

- **Ejemplos:** Massimo Dutti, Lacoste.
- **Necesidades:** Mantener una experiencia de compra sofisticada, ofrecer asesoramiento personalizado, cuidar la imagen de marca.

3. Marketplaces de moda:

- **Ejemplos:** JD, Zalando, ASOS.
- **Necesidades:** Gestionar una amplia variedad de marcas y tallas, mejorar la experiencia multicanal, reducir costes logísticos.

Segmento B2C: Usuarios finales:

1. Jóvenes (18–30 años):

- **Perfil:** e-buyers, amantes de la moda, nativos digitales.
- **Comportamiento:** Buscan tendencias, compran por impulso, valoran la experiencia visual y rápida.
- **Necesidades:** Facilidad para encontrar su talla, recomendaciones basadas en estilo y cuerpo.

2. Adultos (30–50 años):

- **Perfil:** Compran online por comodidad, valoran la eficiencia.
- **Comportamiento:** Prefieren compras seguras, evitan devoluciones, buscan precisión.
- **Necesidades:** Seguridad en la talla, ahorro de tiempo, confianza en la compra.

3. Personas con cuerpos fuera del estándar:

- **Perfil:** Dificultad para encontrar ropa que se ajuste bien.
- **Comportamiento:** Frustración con tallas convencionales, alta tasa de devoluciones.
- **Necesidades:** Soluciones inclusivas, recomendaciones adaptadas a su morfología.

4. Diseñadores de moda:

- **Perfil:** Profesionales creativos que desarrollan colecciones.
- **Comportamiento:** Buscan herramientas para prototipado, fitting digital, análisis de cuerpos reales.
- **Necesidades:** Datos precisos de cuerpos, simulación de prendas, reducción de pruebas físicas.