

## Segmentación de mercado

### ¿Quién es su cliente?

El cliente principal de Innova Shop son personas que están interesadas en vender productos en línea o emprender, sin la necesidad de llevar a cabo grandes inversiones o tener una sabiduría técnica.

Se identifican tres clases de clientes:

#### **Jóvenes, emprendedores**( 16-25 años)

En esta clasificación, se incluyen menores de entre 16 y 17 años, siempre que dispongan de una autorización parental.

Además de ello, se incluyen a aquellas personas que busquen iniciar su primer negocio digital y construir su marca.

#### **Personas dedicadas a la reventa o venta desde casa**

En esta clasificación se incluyen personas dedicadas a la reventa de ropa, tecnología, arte, manualidades u otros productos que puedan ser objeto de esta venta.

#### **Pequeñas empresas o profesionales independientes**

Es decir, quienes buscan una alternativa accesible a Shopify o Wix y necesitan herramientas buenas, además de una buena personalización profesional.

### ¿Cuáles son las características de estos clientes?

Tal y como se ha expuesto en la clasificación, la edad de los clientes se comprende entre 16 y 35 años. Además de ello, se trata de emprendedores digitales, creativos con una mentalidad tecnológica. Nuestros clientes desean una independencia económica y facilidad a la hora de vender y construir una marca personal o profesional.

Se trata de personas activas en redes sociales, como: Tik, Tok, Instagram o YouTube. Sus necesidades se centran en crear tiendas online personalizadas, de forma rápida y económica, además de contar con herramientas de marketing y gestión automática.

Cabe destacar que los valores más importantes para posicionarse de forma efectiva en el mercado, son: la innovación, la accesibilidad, la seguridad y el crecimiento personal

El modelo de negocio se orienta un mercado partido, ya que atiende a distintos grupos con necesidades y características específicas dentro del ecosistema del comercio digital:

- 1. Jóvenes, emprendedores**
- 2. Revendedores y personas que venden desde casa**
- 3. Pequeñas empresas tecnológicas o creativas**