



# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro mercado es múltiple, ya que el público es toda persona que lo necesite en el momento. Lo que queremos es ofrecer un trato más cercano entre las personas y las tiendas de ropa, actuando de puente entre ellas y los clientes, y además, fomentando el mercado local. Por tanto, nuestro cliente objetivo son todas aquellas personas que les guste la moda, y que quieran acceder de forma instantánea a esta. Además, se pueden asegurar artículos únicos sin necesidad de ir presencialmente a las tiendas.

Una analogía de la misma sería que nuestra empresa pretende actuar como el Amazon de la moda, pero actuando en períodos de tiempo más cortos, y teniendo como nicho local, el municipio o, válgase la redundancia, la localidad en la que actúe, permitiendo así potenciar individualmente una empresa de envío con tiempos cortos y productos locales.

Realmente no hay una segmentación clara, porque nuestro mercado y nuestros objetivos son claros: convertirnos en una startup de moda, capacitada para hacer un servicio a domicilio que pueda potenciar el comercio local y que además, actúe como vehículo difusor de la moda. Potenciaremos en comercio local otorgando secciones especiales a tiendas con una única sucursal, además de que sólo podrían incluirse empresas o tiendas de la misma localidad.

Por ello, buscamos en definitiva generar un mercado hecho por todos y con venta para todos, dando opciones de preferencia dependiendo de los gustos del consumidor.

“Clothes On. On for Everyone”