

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente?



Nuestro **cliente objetivo** son personas con amor por las joyas originales y **modelos de Mercado diversificado** cuya **propuesta de valor sea diferente** a la definida por una empresa desde sus inicios. Lo que implica una **búsqueda de oportunidades en países o regiones** aún inexplorados con el fin de dar a conocer la marca a **nivel internacional**. Se trabaja con diferentes materiales, **reutilizados para contribuir a la sostenibilidad**.

Por supuesto, nuestra **comunidad respeta al 100% el medioambiente**. Contribuyen a una buena causa ya que el ecosistema no se daña.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Entre los **rasgos característicos** de **nuestros clientes**, resaltan el **tipo de cliente de compra regular** que suele repetir la compra en el establecimiento, pero en ocasiones también consume en la competencia.

Nuestros **clientes son personas** que se muestran muy **organizadas y a las que les gusta contar con información antes de hacer la compra**, a las cuales hay que atenderlas con paciencia, mostrar tranquilidad y datos objetivos sobre el producto.

