



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Familias

- Hogares con varios miembros.
- Familias numerosas con alto volumen de lavado que buscan soluciones prácticas y baratas.
- Niños y adolescentes que necesitan una aprendizaje de tareas domésticas y demandan un uso seguro y sencillo pero con diseño atractivo y didáctico.

Personas mayores

- Necesitan sistemas simples para evitar esfuerzos innecesarios.

Cientes profesionales

- Tiendas de calcetines y de regalos que buscan productos originales y útiles.
- Fabricantes de calcetines que necesitan diferenciar su producto a la hora de exponer su mercancía. Buscan packaging sostenible para evitar los plásticos y cartones de un solo uso. Estos clientes compran en grandes volúmenes lo que se convierten en clientes prioritarios.