

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes se dividen en dos perfiles:

Por un lado, se encuentran los propietarios de bienes que no utilizan regularmente y desean rentabilizarlos sin perder su posesión. Estos clientes disponen de productos en buen estado que no utilizan y que, a través de nuestro servicio, pueden generar un ingreso adicional. La tienda se encarga de la gestión del alquiler, la verificación de los usuarios y el control del estado de los productos, lo que reduce riesgos y elimina la necesidad de que los propietarios gestionan el proceso por su cuenta.

Por otro lado, están las personas que necesitan ciertos bienes durante un período de tiempo determinado y que no desean adquirirlos en propiedad, ya sea por su elevado coste, por un uso puntual o por falta de espacio. Para este perfil, el alquiler supone una alternativa económica y flexible que les permite acceder a los productos solo cuando los necesitan.

Características generales:

- Buscan ahorrar dinero o acceder a productos a un precio menor al de compra.
- Priorizan el uso y la funcionalidad frente a la marca o la propiedad.
- Valoran la reutilización de productos y el consumo responsable, optando por alternativas más sostenibles.
- En el caso de los propietarios, cuentan con un nivel adquisitivo suficiente que les permite disponer de productos en buen estado y estar dispuestos a cederlos temporalmente para su alquiler.