



# MERKATUAREN SEGMENTAZIOA



- Zein da zure bezeroa?
- Zein dira bezero horien ezaugarriak?



## Gogoratu:

- Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun.
- Bezero-talde bat edo hainbat egon daitezke. Beren ezaugarri komunetan oinarrituta taldekatu behar ditugu, beren beharrak hobeto asetzeko.
- Merkatu mota ezberdinak daude, bezeroen segmentazioaren arabera:
  - Merkatu masiboa
  - Nitxo osatutako merkatua
  - Merkatu segmentatua
  - Merkatu dibertsifikatua
  - Plataforma edo merkatu multilateralak



## Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- Defini ezazu argi zein den zuen xede-bezeroa.
- Bezero-segmentuak bereiztea –segmenturik baldin badago–, edo argi justifikatzea ez dagoela segmenturik.



## IOIKANen kasu praktikoa:

Long oholen zaleak dira beren xede-publikoa. Honela laburbil daitezke kolektibo horren ezaugarriak:

- Pertsona gazteak
- Diseinuaren eskusibotasuna baloratzen dute

