

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
  - Nitxoz 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 esklusibotasuna baloratzen dute



BULTZATZAILEA
BABESLEAK
ENPRESA AHOLKULARIAK
KOLABORATZAILEAK