

## 2. - MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure produktua bezero guztiei begira dago egina. Etxea garbi eduki nahi duen edozein pertsonak erabil dezake , hau da, artzain batek edo obran lan egiten duen batek zapatak zikin zikinak eduki ohi ditu eta etxean sartu ordukoan, zapataren zorua aldatu besterik ez du, horrela, etxea ez da zikinkeriaz beteko. Horrez gain, edozein ekintza egiteko baliagarri da produktu hau, adibidez mendira joaterakoan zoru lodiago batekin aldaketa egingo dugu.

Prezio aldetik, inork ez du arazorik edukiko, ez baitugu benefizio kantitate handia jarriko, arrakasta salmenten kopuruan ikusten dugu eta. Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun, beraz, gure nahia bezeroari begira produktuari praktikotasuna emate da.

Erabilera oso erraza izango du beraz adin txikikoentzat ere diseinatu izango da produktu hau. Honez gain, garrantzia handia duen gai bat ere ukitu nahi dugu, garbitasuna mantentzeaz gain adin handiko pertsonentzat edo mobilitate murrizturiko pertsonentzat oso erabilgarria izango baita. Zenbatetan lagundu behar izaten diegu gure aiton-amonei zapatak jartzeko garaian?

Amaitzeko, merkatu mota desberdinak daudela ohartu gara. Kasu honetan, gure produktua merkatu masiboan kokatuko genuke, bezero segmentuak ez baitira bereizten.