

1. Segmentazioa:

Bezeroak dira edozein negozio-ereduren bihotza, ez baitago bezerorik gabe bizirauten duen enpresarik.

Hainbat merkatu mota daude: Merkatu masiboa, Merkatu-nitxoa, Segmentatutako merkatua, Dibertsifikatutako merkatua, Plataforma edo merkatu aldeaniztunak. Gure proiektua merkatu masiboan koka dezakegu, antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia delako.

Gure xede-publikoa masajeen beharra dutenak izango dira, eta kasu honetan ez dago adin espezifikaturik, aurretik esan dugun bezala guztiei emango bait dizkiegu masaje zerbitzuak. Langile bakoitza arlo ezberdin batean espezializatua egongo da eta arlo horretako beharra duten pertsonen zuzenduko da masaje mota ezberdinak emanez. Guk, gure bezeroak, talde bat baina gehiagotan banatuko ditugu eta hori beraien arazoaren arabera izango da. Hau da, antzeko arazoak dituzten pertsonak talde berdinean egongo dira. Masaje mota asko daudela nabaria da eta langile bakoitzak masaje mota ezberdinak eskeinitzeko ditu.

Argi dago, gure bezerorik garrantzitsuenak bezero finkoak izango direla eta haiengan konfiantza guztia lortzen saiatu beharko gara, etortzen diren aldi guztietan ahalik eta ondoen tratatzen.

Egunean 15-20 pertsonen emango dizkiegu masajeak, batez ere, kirolariek izaten dituzten lesioak tratatzeko eta ekiditzeko.