

Merkatuaren segmentazioa

Gure bezeroek ez dituzte ezaugarri asko bete behar; kapital higiezin bat edukitzea, leihoak dituenak, noski eta diru-sarrera bat izatea nahikoa da, hots, 18 urtetik gora izatea, nitxo txikikoa da eta segmentu hau.

Hasiera batean, bezeroek gure pertsonak haien etxeetan ipiniko dituztela uste dugu, hortaz, esan genezake, gure ikerketen arabera, etxebizitzetan aplikatuko direla batez ere. Baliteke enpresaren baten batek ere eskaera egitea, haren ofizinetan, fabriketan, edo lantegietan jartzeko (horrela, garbiketa zerbitzuan egin beharreko gastua gutxituko zitzaielako).

Baina gehienbat landuko edo zentratuko dugun arloa, kontsumo pertsonalerako izango diren pertsonak dira, hau da etxe, sozietate eta toki publiko batzuetan jartzeko.

Bestalde, ezinbestekoa da aipatzea gure pertsona berritzaileak enpresa multinazionaleri ere salduko dizkiegula, ondoren, haiek haien denda fisikoetan saldu ditzaten. Enpresa hauek *Leroy Merlin*, *Media Markt* eta estilo honetakoak izango lirateke, hots, produktu garbitzaileak saltzen dituztenak.