

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Nahiz eta Bilbo hiri handia eta polita izan, **denok ez ditugu hiriaz gozatzeko aukera edo posibilitate berdinak**; horregatik, aurrera eraman nahi dugu proiektu hau. Uste dugu gure hiria oso interesgarria dela eta honetan ikusteko edo bisitatzeko dauden gauzak ez direla gutxi; baina, zoritxarrez, batzuetan garraioak edo **lekuak ez daude prestatuta** pertsona ezgaituentzat eta hori oztopo erraldoia izan daiteke. Gure enpresa, batez ere, **aukera horiek ez dituzten pertsonentzat** dago zuzenduta. Talde honen barruan, ezgaituak edo elbarriak eta adineko pertsonak daude sartuta. Haiei, **hiriaz gozatzeko aukera desberdinak eta berriak eskainiko** dizkiegu. Gainera, enpresa gutxi daude gaur egun beraien eginkizuna horrelako zerbitzuak eskaintzea dena. Hori dela eta, aktibitate desberdinak egiteko aukera proposatuko dizkiegu gure bezeroei.

Adineko pertsonak gehien jarduten dituzten aktibitateak **mugikortasunarekin lotuta** daude (gimnasia berezia, adibidez, beraien gorputzek behar duten higikortasuna hobetzeko). Horregatik, adineko jendeari eskainiko diogu bereziki gure zerbitzua. Eta, nola ez, ariketak egiten dituzte bitartean, gurekin edo beste adineko pertsona batzuekin hitz egingo dute eta horrek, mugikortasuna hobetuz gain, beraien **harreman pertsonalak hobetuko** ditu ere bai.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2022	2023
65 - 69	126,8	126,6	126,3	127,3	126,4	126,5	131,1	134,0
70 - 74	100,9	104,6	109,5	114,0	117,2	119,0	118,8	119,8
75 - 79	81,8	81,7	79,3	80,0	84,9	91,7	99,9	104,1
80 - 84	77,8	77,9	78,5	76,3	72,7	68,5	67,3	68,0
85 - 89	47,0	49,0	50,6	52,9	54,3	55,4	56,6	55,3
90 - 94	19,2	20,6	21,9	22,9	24,4	25,3	27,8	29,3

Iturria: eustat.eus

Grafiko honetan ikusten dugun moduan, adineko jendearen kopurua handituz doa eta gero eta gehiago egongo dira 65 eta 69 urteekin. Nahiz eta 2015.urtetik 2016.urtera egon den hazkundera ez den nabaria izan, urteak pasa ahala, kopurua igotzen joango da. Horren adibide argia 75 eta 79 urteko pertsonetan ikusten dugu, 81'7tik 104'1era ailegatuko da, 22'4 puntuko hazkunderarekin. Horregatik, uste dugu, gure merkatuko **bezero potentzialek** edo gure arreta gehiena jarriko dugun eremua, urteekin **handituz joango direla**.

Bezero potentzialen hazkundera, gure enpresaren hazkundera ekarriko du (kalitatezko zerbitzua eskaintzen baldin badugu), horregatik, hori izango da gure eginkizun nagusia: baliozko zerbitzua eskaintzea, mugikortasuna baita harremanak ere sendotzen eta hobetzen dituen. Eta gure helburua lortzeko, horrelako proposamena behar duen merkatuaren aldean kokatuko gara; hau da, gure bezero potentzialak dauden lekuan. Eta horri merkatuaren segmentazioa deitzen zaio.