

2-MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Kiroldegia egitearen arrazoiak asko izan dira eta gure gustuko gauza bat dela argi dago. Enpresa batek ezaugarri asko izan behar ditu: produktuak, hornitzaileak... baina oso garrantzitsua dena bezeroak dira. Bezerorik gabe ez dago enpresa aurrera eramaterik eta beraien bihotza gureganatzen saiatuko gara.

Bezero mota asko egon daitezke:

- Finkoak
- Bizitzan behin etortzen direnak
- Noizean behin etortzen direnak

...

Supermerkatuetan edota beste enpresa motatan bezero batzuk behar dira baina gureak bezero hauek izango ditugulakoan gaude: bezero finkoak (egunero etortzen direnak kirola egitera), bezero aldakorak (astero etortzen direnak), beste batzuk (noizean behin etortzen direnak, bizitzan behin etortzen direnak...). Egia esan, gure enpresa aurrera eramateko bezeroak funtsezkoak baitira.

Gure bezeroak kirolariak izango dira, hau da, kirola egiteko beharra dutenak edo egiten dutenak bakarrik. Kirolari asko daude eta bezero asko izateko aukera ematen digu, horretarako produktu erakargarriak eta publizitate onak egin beharko ditugu.

Kirolarien artean, adin gehienetako pertsonak egon daitezke. Jaioberriak edota 0tik 13 urtera ez dira gure bezeroak izango zeren ez daude kiroldegira etortzeko ohituak. 15etik 40 urtera jende asko etorriko da izerdi asko botatzeko asmotan eta 40tik 60 urtera jende lasaia etorriko da, horren susmoa dugu behintzat.

Merkatu masiboa dela esan dezakegu zeren pertsona guztiak dira erabil dezaketena.