

# MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Enpresa bat aurrera ateratzeko funts-funtsezkoa da bezeroak izatea, beraiek baitira enpresak diru-sarrerak edukitzeko beharrezkoak. Horren ondorioz, hainbat merkatu mota sortu dira, eta merkatu mota bakoitza bezeroaren ezaugarri desberdinetan oinarritzen da.

Merkatu motak hauek dira:

- **Merkatu masiboa**: Antzeko beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia da. Dena talde handi batean dago antolatuta (proposamenak, banaketa, kanalak...).

- **Merkatu-nitxoa**: Bezero oso zehatzak eta bereiztuak dituen segmentua da. Hemen, balorezko proposamenak, banaka kanalak eta bezeroarekiko harremanak hartzailearen neurria diseinatuak egon behar dira.

- **Segmentatutako merkatua**: Behar eta arazo zertxobait ezberdinak dituzten merkatu-segmentuak bereizten dituzten negozio-ereduak dira.

- **Dibertsifikatutako merkatua**: Oso bestelako produktuak eskaintzen dizkie inolako loturarik ez duten bezero segmentuei.

- **Plataforma edota merkatu aldeaniztuak**: Merkatu horien oinarria da ezberdinak baina bata bestearen mendekoak diren erabiltzaile-segmentuak negozio-eredu beraren pean lotzea.

Gure enpresak edukiko dituen bezero motak ikasketetan laguntzak behar dituzten ume edo haien gurasoei zuzenduta daude. Aplikazio honi esker, ikasgaietan dituzten arazoak konpontzen eta ikasgaia aurrera ateratzen lagunduko baitiegu. Hori horrela izanik, esan dezakegu gure merkatu mota merkatu masiboa izango dela eta baita segmentatutako merkatua. Alde batetik antzeko beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileak baitira bezeroak, baina desberdintasunak ere badituztelako beraien artean, bezero bakoitzak ikasgai desberdinetan izango dituztelako zailtasunak.