

2.MERKATUAREN SEGMENTAZIOA (BEZEROAK)

Adin guztietako hurrei zuzendutako jostailuak ari gara sortzen. Batez ere, seme-alabak dituzten helduak dira gure bezero segmentu garrantzitsuena, hurrek dituzten jostailuak pedagogikoak eta ez konbentzionalak izateko kezka izango dutenak.

Merkatu nitxo oso zehatz bati eskaintzen diogu gure produktua, dena den, gure zerbitzua erabiltzen duten bezero-segmentuen artean, loturak daudela esan dezakegu, besteak beste, aiton-amonen eta gurasoen artean.

Makroingurunean eragiten duten faktoreak, ekonomikoa, teknologikoa, ekologikoa eta sozio-kulturala dira batez ere.

Ekonomikoa, daukagun maila ekonomikoaren mende gaudelako eta daukagun diruaren arabera jardungo dugulako gure webgunea hobetzeko.

Teknologikoa, Internet-en bidezko denda bat izaterakoan, teknologiaren beharra izango dugulako eta horren kalitatearen arabera gure lanaren eraginkortasunean eragina izango duelako.

Ekologikoa, material naturalak eta etxean ditugun material ohiko ezberdinak erabiltzean, naturak material horiek eskaintzen digun kopuruaren mende gaudelako; ez badizkigu eskaeraren araberako material-kopuru nahikoa eskaintzen, ezin izango dugulako behar bezala jardun eta beste metodo batzuk bilatu beharko genituzke.

Azkenik, sozio-kulturala, gizarteko kultura askotariko jendea izango dugulako bezero eta haien ideologia eta sinesmenak errespetatzen

dituzten produktuak eskaini beharko dizkiegulako; ezin baitute, kultura bat ala bestekoa izateagatik, haurren jolasa mugatu.

Bestalde, mikroingurunean, produktu ekologikoak eskaintzen ditugunez, hasteko, ez dugu hornitzailek izango eta gure aurrezkiekin erosiko ditugu egunero erabili ohi diren material naturalak eta ekologikoak edo birziklatuak; horretarako, guk bildutako materialak eta denda ekologiko batzuetan erositako materialak erabil ditzakegu. Denda-prozesua egoki hasten dela ziurtatu arte, guk egingo ditugu lehenengo eta eskaerak izaten hasten dugunean, produktuak sortzeko lokal txikia alokatuko dugu.

Gure lehiakide nagusiak jostailuak saltzen dituzten makro-dendak, denda txikiak eta beste motatako web-guneak izango lirateke; lehiaren arrazoi nagusiak produktuen prezioen desberdintasuna, kalitatearen desberdintasuna, eskaintzeko modua, asetzen dituen eremuak eta erabiltzen ditugun materialekin lotuta dago. Gure enpresa ez da merkatuan dagoen bakarra, antzeko produktuak eskaintzen dituzten beste hainbat enpresa daude merkatuan eta gainera bezero-segmentu konkretu bati zuzenduta dagoenez lehiakide asko izango ditugu. Gure produktuak urtean zehar saltzeko aukera izango dugu baina batez ere Gabonetan hauen salmentan igoera ematen da, askotan bikoiztuz edo hirukoiztuz.