

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

ADMINISTRARITZA- ETA KUDEAKETA- OINARRIAK

**ANJE DELGADO
DANEL GARCIA
YURENE FERNANDEZ
ESTIBALITZ NAVARRO
GARAZI PEREZ**

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Guk sortuko dugun baloreari dagokionez, gure produktua edozeinentzat izango da, baina bereziki ekologiaren alde dauden bezeroentzat. Beraiek bezala, guk ere munduan dagoen gehiegizko plastikoarekin bukatu nahi dugu, izan ere, mundu garbi batean bizi nahi dugu eta inguru garbi bat garatu nahi dugu. Gainera, gure enpresan sortuko dugun produktua, gazte, heldu eta zaharrentzat erabilgarria izango da, denek belarriak garbitzeko beharra dute eta. Produktu honen barruan, bi mota sortuko ditugu, hau da, batetik helduentzat, zaharrentzat... izango direnak eta bestetik haur txikientzako izango direnak. Haurrentzako izango den produktua, material biodegradagarriaz gain, beste ezaugarri bat izango du. Ezaugarri hori, kotoizko tope bat edukitzea izango da, hots, kotoiaren erdian zonalde bat kotoiaren ertzak baino lodiagoa eta zabalagoa izango da eta horrela ezingo da hainbeste sartu ezta minik ere hartu. Hartara, umeentzako berariazkoa den produktu honek umeek izan ditzaketen arriskuak saihestu ditzake. Gainera gurasoentzat ere haurrak kontrolatzea errazagoa izango da.

Merkatuari erreparatu ondoren konturatu gara gizarteak ez dituela kotoi-zotzak belarriak garbitzeko bakarrik erabiltzen eta beste erabilera batzuk ematen dizkiola. Lehenik eta behin, ohartu gara, jendeak makillajea kentzeko produktu bat bezala ere erabiltzen duela, hau da, begietako makillajea kentzeko, izan ere, produktu txikia da. Begia zonalde delikatuarekin, begiaren tamainara egokituta dagoen produktu bat beharrezkoa da eta batzuetan makillajea kentzeko kotoi arrunta handiegia izaten da, zonalde horientzako. Bigarrenik, produktu hau makillatzeko ere erabil daiteke, adibidez, begietako itzala aplikatzeko eta ezpainetako ertzei ukituak emateko.

Bezeroen segmentazioaren arabera, gure enpresa merkatu masiboan kokatuko genuke, gure produktua behar berak edo antzekoak dituzten kontsumitzaileentzat pentsatuta dagoelako. Kotoi-zotzak gazteentzat, zein helduentzat, zein haurrentzat dira, denok belarriak garbitzeko beharra dugulako, higiene kontua baita. Bestalde, arestian esan bezala, gure produktuak hainbat erabilera ditu baina horrek ez du zertan merkatua handitu behar. Gure produktua belarriak garbitzeko ez diren gauzentzat erabiltzen du jendeak, aproposagoa den produktuaren falta duenean bai bukatu zaiolako edo erosi nahi ez duelako (dirua aurrezteagatik).

Merkatu honetan gure produktua saltzeko, ez dugu bezero kopuru finko bat izango. Ez dugu zertan kopuru maximo bat zehaztu behar, izan ere, geroz eta bezero gehiago izan orduan eta arrakastatsua izango da guretzat eta ekoizten jarraitu ahal izango dugu. Horrekin batera, gure irabaziak handitzen joango dira. Baina, esan beharra dago, kopuru minimo bat beharko dugula, gure produktua norbaiti saldu beharko diogulako.

Bezeroen hautaketa baztertuko dugu, hau da, denak maila berean baitaude eta gure bezero edonor izan daiteke, guk eskaintzen dugun produktua garestia ez delako. Bestalde, denon eskura dagoen produktu bat denez, bai hura lortzeko erraztasunagatik baita bere prezioagatik ere, uste duguna baino bezero gehiago izango ditugu, izan ere, batzuei

ingurumena ez zaie inporta baina besteei bai eta horiek uste ditugunak baino gehiago izango dira.