

MERKATUEN SEGMENTAZIOA

Gure produktua adin guztietako pertsonentzat zuzenduta dago, hau da, edozeinek eros dezake. Baina nagusiki enpresako pertsoneri bideratuta dago. Izan ere, haiek dira gehien erabili behar luketeenak, adibidez; haien kontuak egiteko.

Negozio baten arrakastaren gakoa bezeroa ezagutzea da. Gure bezeroa ezagutzea beharrezkoa da negozioa funtzionatzeko. Bere beharrak, gustuak eta haien aukerak bereiztea funtsezkoa da benetan behar dutena jakiteko.

Bezeroak enpresa baten benetako protagonistak dira. Enpresak, ez badira bezeroen beharrak asetzeko gai, bere garapena oso laburra izango da. Hori dela eta, ezinbestekoa da geure buruari galdetzea honako hau: nortzuk dira gure bezeroak?



Nahiz eta gure produktua gehienbat enpresa handietara bideratuta egotea, gure merkatuaren segmentua merkatu osoa da. Gure produktua denbora aurrezten laguntzen du. Jende guztientzat erabilgarria izan daiteke baina bereziki enpresa handiek errentagarritasun handiena lortuko dute.

