

# SEGMENTAZIOA

Gure bezeroak, nagusiki, ingeniari eta arkitektura munduan sartua dagoen jendea izango dira, baina ez gara horretara mugatuko, gure helburua 3D inpresora edonoren esku jartzea delako eta hortaz 3D inpresioa nahi duen edonori eskainiko diegu, banakoei (izan ikasleak, edo bestela sormena duen edonor) zein enpresei. Banakoei norberak buruan duen ideia aurrera eramateko baliabideak, hau da, materiala eta tresneria eskainiko dizkiegu. Unibertsitateetako ikasleek kasuan inpresorak jarriko ditugu fakultateetan. Berriz beren diseinu propioak inprimatu nahi dituztenek beren diseinuak gure web orrian egin ahal izango dituzte eta inpresioaz gu arduratuko ginake. Enpresei dagokienez, zerbitzu hori bera eskainiko diegu baina enpresen beharrak ere ezberdinak direnez, hauek dituzten beharrei egokitu beharko gaitzaizkie (adibidez banakoek baina produkzio masiboagoa beharko dute).

Orduan, zer nolako bezeroak edukiko ditugun kontuan izanda, gure enpresa **merkatu-masiboari** zuzenduko zaio. Hau da, antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handi bati. (oinarrian denek nahi dutela gauza bera delako: paperean diseinatutakoa 3D inpresora baten bidez materializatzea). Segmentazio mota honetan bai balorezko proposamenak, bai banaketa kanalak, eta bai bezeroarekiko harremanak talde handi eta bakar batean oinarrituta daude, zeinak antzeko beharrezkoak eta arazoak dituen. Elektronikaren sektorean ikus dezakegu sarritan mota honetako negozio-eredua, batez ere, ordenagailu pertsonalen eta Smartphonen alorrean.

Izan ere, 3D piezak salduko ditugu, baina jende asko dago mundu honetan interesa duena. Hortaz, antzeko beharrak dituen jende talde bati buruz ari garela esan dezakegu eta gure helburua ahalik eta jende gehienarengana iristea denez, jende talde handi bat izatea espero dugu. Beharrak ordea bi multzotan sailkatuko ditugu, enpresentzat ere produzituko dugulako. Hortaz behar taldeak banakoak eta enpersak izango dira. Baina banakoek barruan ere bi azpi talde sortzen dira (ingeniaritza eta arkitektura ikasleak eta gainontzekoak), hortaz, batari zein besteari emango diogun zerbitzua ezberdina izango da.

Gure bezero gehienek moldeak, maketak eta antzekoak inprimatu nahiko dituzte, ingeniari eta arkitektura arloekin zerikusia duten bezeroak izango baitira. Halere, beste motatako produktuak inprimatzeko aukera ere emango dugunez, izango da bere sormenez baliatuz zerbait sortu duenik eta hori inprimatu nahi duenik, adibidez dekoraziorako piezaren bat. Lehenengo kasuan, inpresora fakultatean jarriko dugu eta beraiek erabili ahal izango dute. Aldiz bigarrenetan, gure online plataforman egindako diseinuak jasoko ditugu eta tallerrean bertan inprimatu. Aurrez esan bezala enpresei eta banakoei zuzenduko gaitzaie eta ez da berdina izango batari edo besteari emango diogun zerbitzua, banakoek eskala txikiagoan produzitu nahiko dutelako eta aldiz enpresek askoz ere eskala handiagoan.

Oliver Zubillaga  
Helene Mendizabal  
Unai Delpuerto  
Beñat Landa