

SEGMENTAZIOA

Argi dago bezeroak direla gure produktua aurrera eraman dezaketen bakarrak, horregatik, horiengan arreta jartzea beharrezkoa iruditzen zaigu. Horretarako, atal honetan gure bezeroari buruz hitz egingo dugu. Lehendabizi, gure makina non kokatuta egongo den azalduko dugu, izan ere, kalean egongo denez, toki aproposak aurkitu beharko genituzke. Eta ondoren, gure produktua zein bezeroei zuzenduta egongo den finkatuko dugu. Azkenik, bezero moten arabera zein merkatu mota izango den azalduko dugu.

Hasieran, makina kokatu nahi dugun herri edo hiri guztietako Udalarekin kontaktuan jarri beharko gara, gure produktua aurrera eraman ahal izateko. Behin produktua baliagarria dela ziurtatzen dugutenean, ahalik eta jende gehienari iritsarazi nahi diogunez, Euskal Herriko herri bakoitzeko hainbat kaletan finkatuko ditugu gure makinak. Kaleak aukeratzeko orduan, komertzio gehien dauden gunek aukeratuko ditugu, hau da, kale nagusiak, modu horretan, bezeroen atentzioa lortuko dugu gure makina erabiltzea tentatuz edota erakarriz, Udaletxearen baimenarekin.

Gure makina, eguneroko bizitzako hainbat egoeratan erabiltzeko pentsatuta dago, adibidez, afarrietan edo zerbait erdibana ordaintzerakoan arazoak izaten dituzten pertsonak; horretaz gain dendari edo merkatarietako onuragarria izan daiteke, diru xeheak erraz eskuratzeko. Horregatik, gure bezeroaren adina 10- 60 urte artean egongo da, hala ere, makina erabiltzen jakinez gero edonork erabil dezake, diseinu erraz eta erabilgarri bat duelako. Adin tartea oso handia denez, bertan hiru multzo bereiziko direla uste dugu (gazteak, helduak eta adinekoak), eta horren ondorioz beharrak ere desberdinak izango direla uste dugu multzoen artean.

Merkatuari dagokionez gurea merkatu masiboa da. Bai balorezko proposamenak, bai banaketa kanalak, eta bai bezeroarekiko harremanak talde handi eta bakar batean oinarrituta daudelako, zeinak antzeko beharrianak eta arazoak dituen. Hau da, gure bezeroek arazo berdinak dituzte, kanbioekin. Egia da, lehen aipatu bezala adin multzo bakoitzak bere beharrak izango dituztela, eta hauek beraien artean desberdinak izango direla. Baina, arazo desberdin hauek gai nagusi berdina dute, kanbioekin arazoak, hau da, txanpon gehiegi dutelako edo billete handiegiak dituztelako. Horregatik uste dugu merkatu masiboa dela gurea.

50 pertsoneri gure produktua azaldu diegu, beraien iritzia jakin nahi genuelako. Horretarako, adin desberdinetako pertsonak hautatu ditugu gure inkesta fidagarriagoa izan dadin. Inkesta hau beharrezkoa ikusten dugu makina bideragarria izango den ala ez jakiteko. Azken finean, jendeak erabiltzeko asmorik ez badu ez dira bezerorik egongo eta gure makinak ez zuen inolako erabilgarritasunik edukiko. Horretarako, honako galdera hau bota diegu: “Erabiliko ahal zenuke gure makina?”

Berdea: Bai

Gorria: Ez

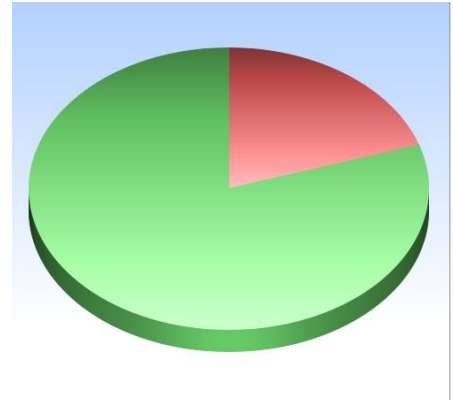


Diagrama kontuan izanda erantzunak positiboak izan direla ikus dezakegu: 38 baiezko eta 12 ezezko. Beraz, honek gure enpresarekin aurrera jarraitzea bultzatzen gaitu.

