

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure iritziz, edozein negozioren punturik garrantzitsuena bezeroak dira, beraiek baitira gure produktua erosi eta beraien iritzia emango dutenak. Horregatik, gure helburua da beraien beharretara egokitu eta beraien helburu edota eskakizunak betetzea. Gainera, bezeroen erosketekin guk sarrera ekonomikoak izango genituzke, eta hori guretzako garrantzitsua da proiektua aurrera eraman ahal izateko.

Aurkeztutako produktu honetarako bezero egokienak hauek izango lirateke: lehenik eta behin, planetaren egoeraz kontziente diren eta arazo hori konpondu nahi duten pertsonak. Horiek izango dira lehen bultzadaxoa emango diotenak enpresari, beraien kezka beste batzuei azalduz eta horrela gure proiektu hau ezagutzera emanez. Beraien laguntzarik gabe ezinezkoa izango litzateke hau aurrera eramatea, eta, horregatik, beharrezkoak ikusten ditugu kontsumitzaile hauek.

Kalitatezko produktu iraunkorrak erabiltzea gustuko duten pertsonen ere bideratuta egongo litzateke gure enpresa, erabilera bakarrerako diseinatuta dauden poltsekin aspertuta daudenei, alegia. Horrez gain, pentsatzen dugu herritar gazteak izango direla poltsa hauen erosleak, batez ere. Eskoletan geroz eta gehiago lantzen da gai hau, eta garrantzia asko ematen zaio, ikasleak kontziente izan daitezen munduaren egoeraz; horregatik, estimatzen dugu kontsumitzaile gehienak 16-50 urte bitartekoak izango direla.

Hala ere, alde batetik gure bezero propioak izango ditugu, baina beste alde batetik Eroski, BM, Mercadona eta Carrefour supermerkatuek poltsa hauek salgai jarriko dituzte beraien lokaletan, bezeroek aukera izan dezaten bertan ere eskuratzeko.

Behin hau eginda eta baiezkoa ateratzen dela suposatuz, hasiera batean gure produktua Euskal Herrian ekoiztuko dugu, estatu osoan zabaltzea salto handia izango litzatekeelako. Ondoren, negozioa ondo doala ikusiko bagenu, gehiago zabalduko genuke, produktu hau ezagutzera emateko eta gutxiago kutsatzeko.

