

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA



**Garazi Etxarte
Harriet Urdampileta
Oier Arraztio
Garazi Aizpurua**

Hondakinak jasoz produktu organikoak sortzea, eta honekin parke naturalak haztea izango da gure helburua beraz, argi dago gure xede publikoa, ingurumena maite eta zaindu nahi duten pertsonak izango direla, hau da, jende eskuzabala, langilea eta gogotsua. Beti laguntzeko prest dagoen jendea izango da eta ez zaie inporta beraien denbora edota dirua horrelako proiektuetan inbertitzea. Azken finean, inguratzen gaituen mundua edo ingurumena zaintzea da garrantzitsuena.

Gure proiektu honetan, batetik, adin guztietako jendeak hartuko du parte, baina gehienbat helduek, izan ere helduak kontzienteagoak dira ingurumenean egiten diren kalteetan eta kutsaduran gazteak baino. Honek ordea, ez du esan nahi jende gazteak eta adinekoak parte hartu ez dezaketenik, gure helburutako bat gazteak ingurumena zaintzera ere bultzatzea delako, hau da gaztetatik gure proiektuan inplikaturik egotea. Horretarako, ikastola eta eskoletan barrena ibiliko gara gure proiektua aurkezten eta gazteak kontzientziatzen. Bestetik, inguratzen gaituzten eta laguntzeko prest daudenek eta birziklapenean aurrera pauso bat emateko prest daudenek, izan ere, ingurumena zaintzea helburu ez dutenek gure proiektua oztopatu besterik ez dutelako egingo. Baita ere, produktu organikoak kontsumitzeko prest daudenek, eta, azkenik, parke naturalak eta natura orokorrean (kutsadurarik gabekoa) garbi ikusi nahi dutenek. Gu beti egongo gara prest edozeinen laguntza jasotzeko, beharrezkoa delako horrelako produktu bat aurrera eramateko.

Proiektu honetan bilatzen dugun jendeak honako ezaugarri hauek edukiko dituela iruditzen zaigu. Batetik, jende langilea izango dugu gehienbat, hau da, lanerako gogoia duen jendea. Bestetik, jende eskuzabala, beraien denbora eta dirua besteentzat ere onuragarria diren proiektu edo ideietan inbertituko dutelako. Horretarako, ezinbestekoa izango da erakarriko dugun jende gogotsua eta solidarioa izatea. Azkenik, pertsona ekintzaileak eta jende umila izango dira gure enpresarekin kolaboratuko dutenak. Izan ere, interes sozialei emango diete garrantzia eta ez pertsonalei bakarrik. Gainera, ekintzaileak gure bezeroak izango direla argi dugu, horrelako ekintza onuragarri eta ideia berrietan murgiltzea oso gustuko dutelako.

Biztanleen aldetik ahalik eta laguntza gehien izaten saiatuko gara. Izan ere, aurrera eramane nahi dugun proiektu honetan beharrezkoa da biztanleek gurekin kolaboratzea. Beraz, esan daiteke ez dugula bezero kopurua mugatu behar eta zenbat eta bezero gehiago izan, erraztasun gehiagorekin eramango dugu aurrera enpresa eta finkatutako helburuak. Hala ere, baliteke hasieran, produktuak ekoizteko arazoak edo gabeziak izan ditzakegula eta hasiera batean ekoizten duguna baino gehiago saldu nahi izatea gerta daiteke. Ondorioz, horrekin kontuz ibili beharko gara eta kontrol konstante bat egin beharko dugu non gure bezero kopurua handitzen joan dezakegun gure ekoizpenaren arabera.

Lehen aipatu dugun bezala, adin guztietako jendea izan daiteke "Ogarri" enpresaren eredu, baina kontuan izan behar dugu normalean pertsona helduak direla birziklatzeaz arduratzen direnak. Beraz, esan dezakegu gure enpresaren bezero ohikoenak helduak izango direla. Hala ere, gazteak izan daitezke ere bezero oso erabilgarriak gure ideia zabaltzeko eta mundu guztia identifikatua sentiarazteko, gainera natura eta berdeguneak oso gustuko badituzte gure enpresan parte hartze handia izan dezakete. Bezeroak dira edozein negozio-ereduren muina, eta gure enpresa denbora luzez irauteko beharrezkoak dira. Horregatik, guretzat garrantzitsuenak izan daitezken bezeroak, gure enpresan inbertituko dutenak dira, hau da, gure produktuak erosi, diru laguntzak eman... izan ere, kapital hori baliatuko dugu gure azken helburua lortzeko eta ezinbestekoa izango zaigu bezero hauen kolaborazioa eta laguntza

Esan dugun bezala, adin guztietako jendearengana hurbilduko gara, gure proiektu honetan, ahalik eta jende gehien edukitzea komenigarria delako, eta hori lortu nahi badugu ezin dugulako gizarteko adin talde batetara mugatu.

Gu gehienbat merkatu masibora egokituko gara, izan ere, merkatu mota hau antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia da. Non balorezko proposamenak, non banaketa kanalak, eta non bezeroarekiko harremanak talde handi eta bakar batean oinarrituta dauden, zeinak antzeko beharrianak eta arazoak dituen. Gure kasuan, ingurunea zaintzea izango da bezeroen helburua eta nahia. Gainera, merkatu masiboan, baloreetan oinarritutako proposamenak egiten dira eta guk talde handi bat bildu nahi dugunez helburu berdinekin batera lortzeko, masiboa izango litzake guretzat baliagarriena. Merkatu masiboaz gain, merkatu aldeanizdunetan mugitzea ere komenigarria

izango zaigu, helburu jakin bat lortu nahi dugun arren, hori lortzeko metodo ezberdinak erabiliko ditugulako, baina metodo ezberdin horiek lotuak egongo dira aldi berean beraz, bi merkatu horietara moldatzea oso garrantzitsua izango da gure enpresaren bilakaerarentzat.