



Merkatuaren segmentazioa:

Gure proposamena gehienbat gazteei zuzenduta dago. Normalean gazteek bidaiatzen dute gehiago, bizikletaz gehiago ibiltzen dira eta gero eta gehiago dira ingurumena zaintzeko prest daudenak.

Adin gabekoentzat ere oso ideia ona izango litzateke, kotxerik ez dutenez, herritik edo hiritik mugitzeko askotan bizikleten bidez mugitzen direlako.

Hala ere beste mota askotako bezeroak izango genituzke. Bakoitzak arrazoi edo beharrian batengatik erabiliko luke gure app-a.

1- Gaur egun, trafikoak estres asko eragin dezake, eta hori saihesteko bizikletak erabiltzea arrazoi ona izango litzateke. Gehienetan, hiri handietan trafiko arazo asko egoten dira egunero. Gainera, leku batera (lanera esaterako) zoazenean trafikoaren erruz berandu iritsi zaitezke eta horretarako, bizikletaren erabilera aukera egokia izan daiteke. Horrez gain, hainbeste ibilgailuren joan-etorriek hiriguneak kolapsatu eta zaratatsuago eta kaltegarriago bihurtzen dituzte, beraz, ibilgailuen ordean bizikleta erabiltzen badute hiria hobetuko litzateke.

2- Ingurumena babestu nahi dutenek. Motorrik ez duenez, ez du inolako energia motarik erretzen eta beraz, ez du inolako gas kutsatzailerik jaulkitzen atmosferara. Adibidez, Kiotoko protokoloaren (gasen kopurua gutxitzeko betebeharra duen ituna) alde daudenek, gure app-a erabiltzearen alde ere egongo dira.

3- Dirua aurreztu nahi duten bezeroentzat ere ideia ona izango litzateke bizikleten alkilerria. Azken finean, kotxea, motorra... gasolina behar dute, eta gero eta garestiagoa da. Eta garraio bide publikoak egunero erabiltzea ez da merkea. Beraz, bizikletak erabiltzea merkeagoa da. Gainera gure app-a erabiliz, beste pertsona batekin adostu dezakezu zuk nahi duzun prezioa.

4- Osasuna zaindu nahi dutenentzat. Egunero hamar minutuz pedalei emanaz gero, odol-zirkulazioa hobetu egiten da eta muskulatura eta artikulazioak sendotu. Orduan bizikleta erabiltzearen ondorioz, gure osasuna hobetuko litzateke.

5- Kotxerik gabe bidaiatzen dutenek ere gure app-a erabili dezakete.