

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure bezeroak, hasteko, izoztutako produktuekin aritzen diren enpresa batzuk izango dira. Gure negozioa aurrera doan neurrian, bezero gehiago izatea espero dugu.

Enpresa hauetako langileak izoztutako produktuekin aritzen dira lanean. Beraz, arropa berezia beharrezkoa dute euren lana ondo egin ahal izateko, izan ere, tenperatura oso hotzetan ibiltzen direnez arropa egokia behar dute.

Enpresa hauen jabeak haien langileentzako arropa egokia bilatzen arituko dira. Berogailua duten txamarra batzuk behar dituzte, baina, ez dute hain beste diru gastatu nahi langile bakoitzarentzat halako bana erosten, hasiera batean behintzat. Beraz, berogailua duten txamarra batzuk alokatzea erabaki dute, hauek erosiz dirua arriskatu beharrean.

Gainera, hotza dutenek ez diote behar adina arreta jartzen haien betebeharrei; Hortaz, haien errendimendua ez da behar bezalakoa izango. Beraz, berogailua duen txamarra alokatzea izango da haien irtenbiderik onena.

Gure produktua segmentu bakar bati eskainiko diogu hasieran behintzat, izoztutako produktuak saltzen dituzten enpresei. Antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia da. Bai balorezko proposamenak, bai banaketa kanalak, eta bai bezeroarekiko harremanak talde handi eta bakar batean oinarrituta daude, zeinak antzeko beharrianak eta arazoak dituen.