

Merkatuaren segmentazioa

Bezeroak dira gure enpresaren ezinbestekoak, beraz hauetan jarriko dugu gure arreta; gure bezero aproposenak jaio berriak dituzten edo izango dituzten pertsonak dira, izan ere, gure produktua umearen etapa konkretu bati dago zuzenduta. Hortaz produktu hau adin espezifiko bati zuzenduta dago, jaio berriak.

Helburua jaioberrien osasuna bermatzea da, gaixotasunak ekidin eta merezi duten bizi kalitatea eskeintzeko. Gure helburu bera duten bezeroak behar ditugu, beraien haurren osasuna eta bizi kalitatea lehentasunak direla pentsatzen dutenak hain zuzen ere.

Gure produktua Euskal Herrian zentratuko dugu hasiera batean, baina gure helburua tenperatura baxuak dituzten herrialdeetara hedatzea da, bertan gure produktuaren demanda handiagoa izango delako.

Etxean jaioberriak dituzten bost herrialde ezberdinetako ezagunei eskaini diegu gure produktua, beraien iritzia eman diezaguten, horrela erabilgarritasuna eta kalitatea frogatu ahal izan dugu gerora merkatuak dituen beharrak eta nahiak guztiz ase ahal izateko. Epe baten ondoren beraiekin hitz egin eta hauen iritzia oso kontuan hartu ondoren; 'Gure produktuak eskaintzen dituen erraztasunak ezagututa, gomendatu eta erabiliko al zenuke?' galderari baiezko garbia eman diote lauk eta bosgarrenak ez zuen produktu honen beharrik ikusten. Hauekin hitz eginez baiezkoa eman dutenak, guk asetzen dugun beharraz ohartu dira eta gure eskaintzaren erabilgarritasuna bermatzeko aukera izan dutenez, praktikotasuna eta erosotasuna izan dira gure produktua deskribatzeko erabili dituzten hitz nagusiak. Ezezkoa eman duenak aldiz, ez du gure produktua beharrezkoa ikusten baina, praktikoa dela aitortu du. Ondorioz, gurasoak kontzientziatzen jarraitzea ezinbestekoa iruditzen zaigu, gure produktuaren arrakasta bermatzeko.