



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA



- Zein da zure bezeroa?
- Zein dira bezero horien ezaugarriak?



Gogoratu:

- Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun.
- Bezero-talde bat edo hainbat egon daitezke. Beren ezaugarri komunetan oinarrituta taldekatu behar ditugu, beren beharrak hobeto asetzeko.
- Merkatu mota ezberdinak daude, bezeroen segmentazioaren arabera:
 - Merkatu masiboa
 - Nitxo osatutako merkatua
 - Merkatu segmentatua
 - Merkatu dibertsifikatua
 - Plataforma edo merkatu multilateralak



Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

- Defini ezazu argi zein den zuen xede-bezeroa.
- Bezero-segmentuak bereiztea –segmenturik baldin badago–, edo argi justifikatzea ez dagoela segmenturik.



IOIKANen kasu praktikoa:

Long oholen zaleak dira beren xede-publikoa. Honela laburbil daitezke kolektibo horren ezaugarriak:

- Pertsona gazteak
- Diseinuaren eskusibotasuna baloratzen dute



IMPULSA

EL CORREO

PATROCINAN

Sabadell
Estar d'entre estils

Bilbao

EURO JHARLARITZA
GOBIERNO VASCO

EMPRESAS MENTORAS

ASSOCIATION
ALPES
PROFIT

A

Protagonista de la
Asociación de Empresas

Red de
empresas

BRIDGESTONE

Lurpelan

Fundación
MICHESIN

Getxo
BIZKAIA

arm
robotics

arm
robotics

Sestao lan

COLABORAN

Tknika
CENTRO DE INVESTIGACIONES TECNOLÓGICAS

Universidad
del País Vasco
Universidad