

- MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Merkatuaren segmentazioa gure jomuga izango diren bezeroen definizioa da, hau da, nortzuk izango diren gure bezero potentzialak.

Kontuan izan beharko genuke zer bezero motari zuzenduta dagoen gure produktua. Eskaintzen dugun produktu hau, bezeroentzako abantaila handia da. Denok noizean behin galtzen ditugu giltzak edo mugikorra, baina gure ideia berriarekin gai izango gara azkar aurkitzen inolako arazorik gabe.

Gure produktuan interesa izango dute sarritan gauzak galtzen dituztenak, adibidez, etxeko giltzak galtzean sarraila aldatu beharrean chip honen bidez aurkitzeko gai izango da. Baita ere produktu honetan interesa izango dute gauzak kontrolatuta izatea nahi duten pertsonak, eta aplikazio honen bidez oso erraza da jakitea non dagoen gauza bakoitza eta lokalizatu ahal da edozein lekutik edozein ordutan.

Gure bezeroak seguruenik Espainiako jendea izango da, gure online denda Espainiara afiliatuta dagoelako. Produktuak ez du adin muga zehatzik; hau da, eraman ahal du 2 urteko ume batek txupetea edo heldu batek mugikorraren zorroan. Ume txikiaren kasuan gurasoek izan behar dute ardura aplikazioa izateko eta begiratzeko. Hala ere, ez dut uste jende zahar asko gure produktua erosiko duenik, interneten bidez bakarrik erosi ahal delako eta beharbada ez daudelako interneten kontrolpean.