

SEGMENTAZIOA

Gure aplikazioa ikasteko da, beraz, bezero nagusia ikaslea izango da. Dena den, irakasleek ere erabiltzeko aukera izango dute, ikasleek egindako azalpen eta lana konprobatzeko.

Aplikazio soila denez, estetikari egokituko zaizkio bereizgarri gehienak. Izan ere, gaur egungo sare sozialen itxurari hurbiltzea izango da gure xede, adibidez, "Instagram"-en antzera. Estetika alde batetik utzita, dendako produktuak ere garrantzitsuak dira. Horregatik, gazteriaren gustuko produktuak jarriko dira: arropa, aparatu elektronikoak, eskolako materiala, liburuak...

Gure aplikazioaren segmentazioa bezeroen arabera honako hau da; ikasteko adinean dagoen edozein pertsona, gure bezeroen sexua ez dugu bereizten haiei zuzentzerako orduan, familia ekonomia maila edozein izan ahal da baina, batez ere, akademia bat ordaintzea ezin duten edo nahi ez duten familientzat zuzenduta dago gure aplikazioaren abantaila nagusia dohainik izatea delako, heziketa maila lehen hezkuntzatik unibertsitateraino hezkuntza-mailako ikasleei zuzenduta dago eta aplikazioak instalatzeko ohitura duten pertsonentzat.

Tabla 4. Principales causas para el estudiante repruebe un examen.

Alternativa	Frec.	Porcentaje
Falta de estudio	89	44,3
Preguntas demasiado difíciles	73	36,3
Mala metodología del docente	68	33,8
Falta de un método de estudio	55	27,4
Cansancio, nervios	51	27,4
Poco interés por la materia	23	11,4
El docente califica muy bajo	15	7,5
Otras	10	5,0

Merkatu-nitxoa, merkatu txiki eta selekto bati zuzentzen dugulako gure zerbitzua, eta aldeaniztuna, merkatu horien oinarria da ezberdinak baina bata bestearen mendekoak diren erabiltzaile-segmentuak negozio-eredu beraren pean lotzea, gure kasuan bezero ezberdin horiek baina haien artean mendekoak direnak dira ikasleak.