

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Behin idatzita gure proiektuaren ideia eta behin esplikatuta balio proposamena, desfinituko dugu merkatuaren segmentazioa: Zuzendu behar garen bezeroei gure ideiarekin.

Gure proiektuaren helburua etxe ekologikoak egitea da naturako eta berrerabilitako materialarekin.

Gure bezeroarekiko segmentazioan adina kontuan hartuko dugu. Logikoki erabaki dugu gure etxeak zuzenduta daudela hemezortzi urte baino gehiago duen jendearentzat. Uste dugu etxe ekologiko hauek denontzat zuzenduta egotea ideia ona dela, horrela jende gehiago erosi edo alokatu ahal izango duelako.

Konkretuki gure etxea ekologikoak zuzenduta daude 18-50 bitarteko pertsonentzat eta beraien ideia etxe hau erostean naturan pentsatu, lagundu eta mundua zaintzekoa izan behar da.

Etxea hau ekonomikoki justu dabilzaten pertsonentzat ere pentsatuta dago, merkatuko beste etxe guztiak baino askoz ere merkeagoak direlako.

Laburbilduz, gure proiektua ekonomia baxua duten pertsonentzat eta 18-50 urte bitarteko jendearentzat zuzenduta egongo da, konkretuki naturari lagundu eta berrerabiltzearen alde dauden jendearentzat pentsatuta dago, eta gainera erosi edo alokatu dezakete etxea.

