

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Enpresaren ideia eta balio proposamena azaldu eta argitu ondoren, hurrengo urratsa merkatuen segmentazioari buruz hitz egitea da. Pauso honekin zehaztuko dugu zein bezeroei egokituko garen. Enpresa bat aurrera eramatea bada zure helburu garrantzitsuena zein bezeroen aurrean aurkeztuko zaren zehaztea lehenengo urratsetako bat da.



Gure enpresaren plana, ideia modu labur batean azalduta, app bat zerotik diseinatzea da (nola egongo den aplikazioa banatuta eta antolatuta nahi baduzue jakin aurkezpenean daukazue ondo azalduta). Hori pentsatu ondoren, pentsatu genuen app hau ez dela adin guztientzako, zergatik? Ume txikiak edo pertsona helduak ez daudelako teknologiako mundu honetan hainbeste sartuta, ez

dakitelako edo ez dutelako teknologiarekin erlazionatuta dauden gauzekin aritzeko ahalmena.

Horregatik merkatuaren segmentazioa aukeratzeko orduan nahiko zehatzak izan behar gara. Pentsatu dugu onena dela 12 urtetik behera dauden pertsonen aurkeztea. Baina aukera dute guraso batean ondoan app jaisteko eta hor dagoen informazioaz gozatzeko.

Gure publiko printzipala 12-40 urte bitartean dago, zergatik? gure enpresa pentsatzen duelako adin horietan zaudenean nahiko pentsamendu garbiak dituzu gaur egungo arazoak ulertzeko eta gainera teknologia modu erraz batean erabiltzeko gai zara (normalean, ez du esan nahi hori egin behar duzula)

Kontzienteak gara ere 40 urte baino gehiago duten pertsona batzuk gai direla teknologiarekin aritzeko, beraz horiek ere ongi etorriak dira app-a erabiltzeko.



Dena pixkat bat laburbilduz, gure app-a 12-40 urte duten pertsonentzat diseinatuko dugu baina badakigu urte gutxiago edo gehiago duten jendea erabiltzeko ahalmena izan dezaketeela beraz, erabili dezakete arazorik gabe.