

2. Merkatu segmentazioa

Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun.

ZEPAren bezeroak dutxa bat nahi duten guztiak dira **xede-bezeroak**. Hauek dira ezaugarriak:

- Etxebizitza bat eduki dutxa jartzeko; edota dutxak behar dituen negozio bat eduki
- Ingurumenarekin eta klima aldaketarekin kontzientziaturik egotea
- Dirua aurreztu nahi dutenak

Ezaugarri hauek kontuan izanda, bezeroen segmentu mota **masiboa** dela esan dezakegu. Hau da, antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia da. Bai balorezko proposamenak, bai banaketa kanalak, eta bai bezeroarekiko harremanak talde handi eta bakar batean oinarrituta daude, zeinak antzeko beharrizanak eta arazoak dituen. Elektronikaren sektorean ikus dezakegu sarritan mota honetako negozio-eredua, batez ere, ordenagailu pertsonalen eta Smartphonen alorrean.