

Merkatuaren segmentazioa:

Merkatuaren segmentazioa aipatu baino lehen, kontuan hartu behar dugu, bezeroak elementu garrantzitsuena direla edozein negozio-eremuetan, kontsumitzaierik gabe ezin izango litzatekeelako enpresa bat aurrera joan. Horregatik, ahalik eta pertsona gehien beharrak asetu ahal izateko, guztien nahiak jakin eta amankomunean jarri behar ditugu. Metodo hau jarraituz, ziurtatu ahal dugu gure produktuak jende gehiagorentzat baliagarriak izango dela.

Hori horrela izanik, gure produktua, batez ere, betaurrekoak eramaten dituzten eta haien egituraren kolorearekin nekatuta dauden gazteei zuzenduta dago. Hauek hainbat arrazoi izango dituzte gure negozioan kontsumitzeko, esate baterako, gaur egun, moda eta itxura da gizartearen elementu oso garrantzitsu bat, eta orduan, lehen esan dugun moduan, gure produktuarekin bezeroek duten arropa guztiekin konbinatzeko aukera izango dute. Hots, betaurrekoen kristalak mantenduz, oinarria nahi duten kolorearekin aldatzeko aukera izango dute.

Nahiz eta gure bezero xedea betaurrekoak erabiltzen dituzten gazteak izan, orokorrean betaurrekoak erabiltzen duen edozeini zuzenduko gara.