

1. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA:

Gure ideia adin-nagusiko edozein pertsonari zuzenduta dago. Adin nagusitasuna eskatzen dugu, ordainketa *modua paypal* eta *bizum* motatako aplikazioak izango direlako, baina adin txikiko norbaitek ere, gurasoen baimenarekin, gure plataformaz goza dezake. Ez dugu sexuan bereizketarik egingo, emakume nahiz gizonezkoei zuzendutako enpresa baita *Dzanga Clothes*.

Beraz, esan daiteke gure proiektua merkatu masibo bati zuzenduta dagoela eta ondo bereizten da zein publikori zuzenduta dagoen eskaintzen dugun produktua.

Bi bezero mota edukiko ditu gure webguneak, alde batetik arropa saldu nahi dutenak eta bestetik arropa erosi nahi dutenak. Saltzaileak, dirua erraz lortu nahi duten pertsonak izango dira batez ere; armairua, erabiltzen ez duten arropaz gainezka dutenak eta segur aski arropa berriztu nahi dutenak eta horretarako arropa zaharretik etekinak atera nahi dituztenak. Bestalde, erosleak arropa modu erraz eta merke batean eskuratu nahi duten bezeroak izango dira.

Segmentazio geografikoari dagokionez, hasiera batean Kantabrian, Euskadin eta Nafarroan soilik arituko gara, izan ere, eremu horietan bidalketak egitea ez da garestia izango eta guk hartuko genukeen kostu hori. Eremu horretatik kanpo norbaitek haien arropak bidali nahi izanez gero, haien ordaindu beharko dituzte bidaltze-gastuak. Enpresa ondo joanez gero, filialak irekiko genituzke Espainiako beste toki estrategikoetan, hala nola Madrilen edo Bartzelonan. Kantabriako, Euskadiko eta Nafarroako eskualde bakoitzean biltegi nagusi bat egongo da, denda horretan, jendeak arropa bidali ahalko du edo hara eraman (bidaltze-gastuak ordaindu gabe) eta gu joango gara arroparen bila hilabetean behin edo bi astean behin.

Bezeroek dituzten diru sarrerek ez dute segmentazio bat ahalbidetzen, izan ere diru sarreren arabera ez dugu bereizketa handirik egotea nahi.

Esan bezala, erosleen aldetik ez da bereizketarik egiteko aukera egongo, izan ere, erosleen irabaziak (betiere bizitzeko nahikoak badira), ez dute erosketan trabarik jarriko. Bezero saltzaileen aldetik, diru beharrak dituztenak (gehienak) izango direla pentsatzen dugu.