

2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

- **Zein da gure bezeroa?**

Gure xede bezeroa ekologikoki eta osasuntsu jaten duten pertsonak izango dira, nagusiki. Ekoyoken janari eta arropa beganoa saltzen direnez, beraien erlijioagatik haragirik jaten ez duten pertsonak, dieta zaindu nahi dutenak, edota produktu artifizialak erosi nahi ez dituzten pertsonak bertan erosteko aukera izango dute. Pertsona jakin batzuk arropa erostera etorriko dira, gure produktuak algodoiz eta poliesterrez eginda baitaude. Bestetik, janari ekologikoa aurkitzea nahiko zaila da, horregatik momentu jakin batean, produkturen bat azkar erosi behar denean, bezeroentzako Ekoyok aukera paregabea izango da.

- **Zein dira bezero horien ezaugarriak?**

Gure Ekoyokeko bezeroek hainbat ezaugarri dituzte. Beraien beharrak zehaztasun handiagoarekin asetzeko, bezeroak beraien ezaugarrien arabera bereiz ditzakegu: osasuntsu jatearen beharra, denboraz larri ibiltzen diren pertsonak, aukera zabala bilatzen ez dutenak, jende gazte eta heldua (17-40 urte bitartekoak), eta beste zenbait ezaugarri.

Merkatu mota ezberdinak daude berezoren ezaugarrien arabera, baina espezifikoki geure bezeroengandik ezarritako merkatua, merkatu segmentatua da. Hau da, guk geuk merkatua bezeroen ezaugarri batzuen arabera zatitu edo segmentatu dugu: elikadura ekologiko eta jasangarria bilatzen dutenak eta ez dutenak hori aurkitzen. Azkenean, geure proiektuak ezaugarri bateko bezeroak bakarrik hartzen ditu kontuan. Horregatik esan genezake geure merkatua segmentatuta dagoela.