
MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Bezeroak edozein negozio edo enpresaren makinak dira, edozein enpresen jarduera aurrera eramateko, izan ere, hauek gabe enpresa batek ezin izango zuen proiektua garatu, eta oso denbora gutxi iraungo zuen funtzionamenduan. Bezeroen beharrianak kontuan hartuta sortzen dituzte enpresek beraien produktuak, baina bezero guztiek beharrian berdinak ez dituztenez, hauek ezaugarri komun arabera sailkatu behar dira.

Gure enpresa, merkatu baten barnean kokatzeko, hasieran galdera hauek egin dizkiogu geure buruari:

- **Nori bideratuta egongo da gure produktua?**

Lehen esan bezala, interesa duten enpresei zuzenduta egongo da, ingurumena hobetu ahal izateko. Edonork erabiltzeko aukera izango du: bai gazteentzat eta bai helduentzat. Noski, hauek etorkizun hobeago bat bilatzen duten bezeroak izango dira, ongizatea bermatu ahal izateko.

- **Zenbat bezero izatea espero dugu?**

Oso produktu erabilgarria denez, lehenik eta behin, Euskal Herriko udaletxeetan aurkeztuko dugu proiektua eta bertan salduko ditugu gure lehen makinak, edozein kasutan ere, agian mundu mailan sakabanatzea ere lortzeko asmoa izango dugu (baina denborarekin) mundu mailan hedatzea oso zaila delako.

- **Zeintzuk izango dira ukituko ditugun segmentuak?**

Merkatuan segmentazio mota ezberdinak daude bezero ezberdinak sailkatzeko, eta bezeroen segmentazioaren arabera ere hainbat merkatu mota bereizten dira: merkatu masiboa, merkatu-mistoa, segmentatutako merkatua, dibertsifikatutako merkatua eta plataforma edota merkatu aldeaniztunak.

Bezero talde batek merkatu segmentu bat osatuko du. Gure enpresak merkatu masiboa du oinarri, izan ere, guk sortuko dugun produktua antzerako

beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handi bati bideratuta dago. Bai balorezko proposamenak, bai banaketa kanalak, eta bai bezeroarekiko harremanak talde handi eta bakar honetan oinarrituta daude.

- **Zeintzuk izango dira gure bezero ohikoenak?**

Gure ustez, egokiena inguruko herrietako udaletxeei zein super merkatuei saltzea izango litzateke eta agian ondoren posiblea ikusten dugu gure produktua erakundeei saltzea, mundu mailan sakabanatzea lortzeko asmoarekin ahalik eta eragin handiena sortuz ingurunean gure laguntzarekin.