



## ABONO EGOKITUA

### 2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure abonoa hasiera batean Euskal Herriko nekazari profesionalei salduko diegu eta ondoren, enpresa ondo baldin badao, nazioarteko nekazariei salduko diegu, bereziki nekazaritza intentsiboa dutenei. Izan ere, gure enpresa proiektuan nekazarien abonoa aztertu eta honen beharrak definituko ditugu.

Aipatu bezala, gure abonoa ongarria izateaz gain, lur bakoitzak dituen arazo edo beharrei aurre egingo die. Adibidez, gure produktua landatzea eragozten duten xomorroak baldin badaude, xomorro horiek akabatuko lituzke gure abonoak.

Esan bezala gure bezero lehenengo bezero segmentua, Euskal Herriko nekazariak izango dira gertutasun geografikoagatik eta horretarako, inguruko herri nekazarienetara gerturatuko gara. Ondoren, nazioartean zabalduko gara, Espainia mailan, nekazaritzak garrantzia handia duelako, nekazal eremu zabalak daudelako eta gure etekinak handitzeko aukera izango genukeelako.

Enpresez gain, partikularrek ere gure produktua erosteko aukera izango dute nahi badute, eta entrega egiteko, beste enpresa bat kontratatuko dugu.

Urte batzuk igaro ondoren, enpresak etekin handiak izango dituela suposatuz, animalientzat pentsu berezia ekoiztuko dugu eta horretarako, laborategia erabiliko dugu.