

2) MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresan bezeroarentzako arreta oso garrantzitsua da, produktuak ekologikoki egiten ditugulako energia eta gure planetaren ongizatea bermatzeko. Beraz, gure produkturen batekin arazoren bat izanez gero, ez genuken zalantzarik izango beste batengatik trukatzeko edo konpondu ahal izateko. Honekin batera erreklamazio orrian izango genituzke bezeroek beren ez dela egokia ikusiko badute beraien kezka edo iradokizunak egin ditzaten denborarekin gure zerbitua hobea izateko .

Lehen esan dugun bezala, gure erosleak garrantzitsuak dira, azkenean gure produktuak erosten dituztenak direlako, eta produktu onuradunak ingurumenerako erabiltzeko interesa dutenak direlako.

Gure bezeroak, normalean, ingurumena hobeto tratatzeko ardua duten pertsonak eta gure lanetan parte hartu eta interesa duten pertsonak dira. Gehienetan gure enpresara etortzen diren bezeroak, ingurumenarekin paraleloki dira, hau da, gaur egun izozkailua zein garbitzailea elektrizitate eta ur asko erabiltzen dute funtzionatu ahal izateko, orduan, tresna hauekin erakutsi nahi duguna da , ura ez dela behin erabili behar bakarri, berrerabili daitekeela baizik, ingurumenari lagundu ahal izateko. Horregatik hasieran aipatu dugun botila sortzea pentsatu dugu, helburu hori lortzeko beste iturri batzuk eratzeko asmoarekin.

Gure bezeroen bidez dakigu nola doazen gure produktuak, hau da, ea jendeari gustatzen ari zaion edo ez, eta errazak diren edo ez erabiltzeko. Hau guztia noski, mezuen bidez esan dezakete, eta guri mezu hori heldu eta gero ahal dugun guztia egingo genuke gure bezeroa nahiak eta beharrak asetzeko.

Bezeroen segmentazioren arabera, gure merkatua merkatu-nitxoa izango litzateke, bezero oso zehatzetara eta berezitueta zuzenduta dagoelako eta gainera, balorezko proposamenak, banaka kanalak eta bezeroarekiko harremanak hartzailearen neurrira izango direlako.