

# MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Merkatuaren segmentazioa zehaztea eta xehetasunak finkatzea oso atal garrantzitsua izan da gure negozio edo enpresa sortzerako garaian. Izan ere, bezeroak dira edozein negozio ereduren muina, inongo enpresak ezin baitu epe luzez biziraun bezero (errentagarririk) gabe. Gure enpresa merkatu masibora zuzentzea erabaki dugu, izan ere, dakigun bezala, publiko orokorrari zuzentzen zaion negozio eredia da eta ez dugu merkatua segmentutan banatzen. Beraz, balio proposamena, banaketa eta baita bezeroekiko harremana ere antzeko arazo eta beharrak dituzten bezero talde handi bati zuzentzen zaiola argi utzi dugu gainontzeko ataletan, bereizketarik egin gabe.

Eskaintzen dugun zerbitzuaren prezioekin nolabait merkatua baldintzatzen dugula kontuan izan dugu enpresa sortzerako garaian, izan ere, gure prezioak ezin ditu edozein bezerok ordaindu. Hala ere, diru sarreren atalean azaldu dugun bezlaxe merkatua ahalik eta gutxien baldintzatzen eta murrizten saiatu gara gure ekeiniz.



Merkatua baldintzatzen duten beste hainbat faktore daude zerbitzuaren prezioaz gain. Adibidez, bezeroekiko harremanetan eta beste hainbat ataletan azaldu dugun bezala, edozein herrialdeko bezerok gure zerbitzua kontratatu eta erosteko aukera izango du, izan ere, hizkuntza ezberdinetan trebeak diren langileak kontratatuko ditugu. Honela, mundu osoko bezeroei eskaintza egiteko aukerazerbitzua kontratatzeko aukera merke eta garestiaok izango dugu, merkatua baldintzatu dezakeen faktore hau saiestuz.



Aipatzekoa da gure negozio proposamena aukera ezin hobea izango litzatekeela bezeroren batek opari bat egin nahi baluke. Beraz, gure zerbitzua ez dago erosleari bakarrik zuzenduta, hau da, zuzenean bezeroak ez diren kanpoko pertsonari ere zuzenduta egon daiteke oparien kasuan, hain zuzen ere.

Behinik behin, badakigu gure enpresa publiko jakin batera zuzenduta dagoela, hau da, nahiz eta merkatu masiboari zuzenduak egon, benetan zerbitzua ordaindu dezaketenak merkatu horretako errentajakin bat duten pertsona multzo bat izango dela, merkatu nolabait prezioekin baldintzatzen dugula, hain zuzen ere. Horregatik, oso garrantzitsua izango da guretzat gainontzeko ataletan aipatutako ezaugarri eta

xehetasunak betetzea, oso garrantzitsua izango baita guretzat ditugun baldintzekin ahalik eta bezero gehienengana zuzentzea publizitate kanpaina on bat martxan jarritz, adibidez.