

2. MERKATU SEGMENTAZIOA

Edonork deskargatu ahal du gure aplikazioa baina bereziki, gure bezeroa kotxea, bizikleta edo patinete elektriko duen edozein pertsona izango da. Bezero hauek kalean aparkatzeko zailtasunak dituzte eta denbora aurreztu behar dute, beraz, laguntza izango dute aparkalekua aurkitzeko.

Aplikazio honen bidez, gure helburua guztiek aparkatzeko erraztasunak izatea da. Erabiliko dugun marketin estrategia kontzentratua da. Gure enpresak segmentu bakar baterako lan egingo duelako; kotxea, bizikleta edo patinete elektrikoak duten pertsonentzat hain zuzen ere. Horrela, beste enpresekiko nolabaiteko abantaila lortuko dugu kalitatean, prezioan banaketan, etab.

Erabili ditugun segmentaziorako irizpideak.

- **Segmentazio geografikoa:** Hasieran gure aplikazioak bakarrik Getxon funtzionatuko du, baina etorkizunean mundu osora zabaltzea gustatuko litzaiguke, edo gutxienez Espainia mailan.
- **Segmentazio demografikoa:** Kotxea, bizikleta edo patinete elektrikoak daukateneentzat zuzenduta dago, 12 urte gorakoentzat. Patinete elektrikoak erabiltzeko 16 urte baino gehiago eduki behar da, kotxea erabiltzeko 18, eta gutxienez 12 urterekin bakarrik ateratzen gara bizikletarekin.
- **Segmentazio psikografikoa:** Kotxea, bizikleta edo patinete elektrikoak erabiltzeko joera duten pertsonengana bideratuko dugu gure aplikazioa.
- **Jokabidearen araberako segmentazioa:** Egunero garraio pribatua erabiltzen duten pertsonentzat da bereziki aplikazio hau. Pertsona hauek garraioa aparkatzeko zailtasunak izaten dituzte eta aplikazio honen bitartez zailtasun horiek desagertzen dira.

Laburbilduz, kotxea, bizikleta eta patinete elektriko daukatenei zuzenduta dago gure aplikazioa.

