

Merkatu-segmentazioa

Merkatu masiboa gure produktuan ez da asetuko, merkatu-hobian zentratuko da eta. Beraz, gure produktua segmentu espezifikoak dauka, eta hauek ikasleak eta familiak dira 3. modu daukagu saltzeko:

1. Eskola publikoei saldu eta hauek proiektorearekin nahi duena egin.
2. Familientzat saldu, ikasle bakoitza bere proiektorea izateko.
3. Nahi duena, erosi dezake produktua.

Proiektorea aurkezteko, hitzaldi batzuk emango ditugu eskoletan. Azalduko ditugu zeren produktua ezezaguna izango da kanporatuko dugunean. Gure produktu honekin helburua ikasle ezinduen beharrak asetzea izango da.

Hau sortu dugu eskolara ez joateak zer suposatzen duen ezagutzen dugulako, eta horrela, ez zuten galduko klaserik ezta gaiarekiko ezagutza.

Horregatik, nahiz eta ikasle ezindatuen beharrak asetzen ditugu, eskolei salduko dizkiogu X kopuru proiektore, eta hauek haiekin nahi duten egin dezakete. Adibidez: gaixorik daudenei alokatu edo klase batera joaten ez dena alokatzea...

Beste aldetik, produktua udaletan aurkeztuko dugu, eskolatik kanpo daudenei azalduko dizkiegu. Haiek jakiteko zertarako balio duen eta gero nahi duena egin produktu horrekin.



