

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun. Horretarako proiektu guztiak aurrera eramateko bezeroak zeintzuk eta nolakoak diren argi izatea ezinbestekoa da.

Gure proiektua “KeyLife” Durangaldeko merkatuetara bideratuta egongo litzateke hasieran behintzat. Arrakasta izanez gero Euskal Herriko herri desberdinetara zabaltzea aukera ona izango litzatekeela pentsatzen dugu. Gure ikuspuntutik segmentua ez da derrigorrezkoa maila altuagokoa izan behar, zeren eta uste dugu erdi mailakoek, edo behintzat soldata normal bat eskuratzen duten familiek ere aukera izan ahal dutela.

- **Zein da gure bezeroa?**

Gure bezeroa erdi mailako jendearentzat bideratuta egongo legoke. Ez da produktu merkea izango baina ezta oso garestia, 100-200 euro bitartean. Prezio ia zenbat ateetan jarri nahi duzun dispositiboaren arabera aldatuko litzateke.

- **Zein dira bezero horien ezaugarriak?**

Lehen esan dugun bezala, gure bezeroak ez dira maila altu batekoak soilik izan behar. Horregatik uste dugu gure bezeroek honako ezaugarri hauek izan behar dituztela; Lehenik eta behin, ekonomia erdi maila altua izatea, izan ere, produktu hau nahiko garestia izan daiteke, eta honek, produktua eskuragarri izatearen ahalmena izango dute. Baita pentsaera teknologiko

aurreratua duten familientzat bideratuta egongo litzateke produktu hau, azken finean, ondasun hau teknologiarekin lotuta eta harreman oso estua baitu.

Ezaugarri aipagarritzat erosotasuna hartu dezakegu, giltza guztiak mugikorraren barruan, aplikazio baten barnean daudelako. Azken hau aurrerapen handia izan daiteke, batez ere gauzak errez ahazten duten pertsonentzat.

