



LichtBus

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Merkatuaren segmentazioa, gure produktua nori bideratuta dagoen adierazten du. Bezeroek edozein negozio-ereduren funtsa dira, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun.

Gure produktua autobus-lineei zuzendua dago, gero zerbitzu hori gure produktua bere bezeroei eskaintzeko.

Hasteko, Bizkaiako lineetan jarriko genuke eta ondo badoa Euskadiko beste lineei eskeniko genioke. Bizkaiko linea garrantzitsuena eta ezagunena Bizkaibus da. Autobus hauek Irizar enpresak egiten ditu. Bizkaibus lineak autobus berriak eskatzerakoan gure produktua ezarriko zen, muntaketaren parte bihurtzen.

Horretaz gain, aukera izango lukete orain martxan dauden autobusei gure produktua ezartzea. Gure proiektuak arrakasta duela ikustekotan, Euskadi mailako autobus konpainiei salduko genioke gure produktua; Araban, Alava-Bus; Gipuzkoan, Lurralde Bus; eta baita La Unión edo Alsa bezalako lineei (probintzia guztietan daudenak). Bizkaia Bizkaibusez gain beste linea batzuk daude, Cuadrabus adibidez, geroxeago eskeniko genuela.

Hasieran gure proiektua autobus linea txiki baten jarriko genuke, proba bezala. Linea txikiarekin, jende askok erabiltzen ez duen linea bat esan nahi dugu, Durango-Arazola/Arazola-Durango linea adibidez. Horrela produktuak akatsak izatekotan pertsona gutxi batzuei eragingo lieke eta garaiz perfektionatzeko aukera izango genuke. Hilabete bateko proba egingo genuke, eta hilabete hori bukatzean linea hori hartzen duten bezeroei galdetegi bat egingo genieke beraien iritzia eta erosotasunari buruz.

Hilabete proba hau eskola garaian egitea pentsatu dugu (abenduan eta urtarrilean ez, oporrak daudelako erdian. Otsailean adibidez egingo genuke). Eskola garaian egitean ikasleen iritzia ere jakingo genuke, azken finean ikasleak



LichtBus

dira garraio publikoa hartzen duten gehiengoa. Linea hori hartzen duten ikasleak ezagunak direnez, eta konfiantza dagoenez, akatsak izatekotan arazo gabe esango ziguten.