

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Bezero mota ezberdinak daude gure proiektuan, garrantzitsuenak honako hauek dira:

Alde batetik **Osakidetza**, balio proposamenean adierazi dugun bezala, gure produktuari esker osasun sektorean hizkuntza ez da arazoa izango sendagile eta gaixoaren kasuan. Gure hizkuntza ez dakien atzerritar bat medikura doanean hitz egiten duen hizkuntzan ulertua izango da. Itzultzaile honekin, medikuek ahalik eta baliabide gutxien erabiliz zerbitzu azkar bat eman ahal izateko.



Aireportuak ere izan daitezke gure bezeroak. Bertatik, hainbat hizkuntza hitz egiten duen jende asko igarotzen da. Hor lan egiten duen jendeak, hala nola, azafatek, ezinezkoa dute munduko hizkuntza guztiak jakitea. Gure produktuari esker, bezeroen eta langileen arteko hurbilketa erraztuko litzateke, zerbitzuaren kalitatea hobetuz.



Turismoarentzat ere oso eraginkorra da, adibidez, souvenirs dendak, hotel eta jatetxeak, museoak..., non inolako arazorik gabe elkar uler daitezke eroslea eta saltzailea. Zerbitzua hobetuz eta erreferentziazko kritika onak edukiz. Horrela

turismoa haziko litzateke eta ona izango litzateke herrialde horretako ekonomiarentzat ere.



Oro har, **hirugarren sektore osoa** izango lirateke gure bezero talde nagusia.

Bidaiatzea gustuko duen jendeak ere gure beste bezero segmentu bat izan daitezke, beste herrialde batzuetara bidaiatzean, baliteke hizkuntza hori ez jakitea. Eta gure produktuak, elkarrizketa beste hizkuntza batean izatea errazten duenez, bidatzaileak gure bezero potentzialak bihurtuko dira.

Teknologiak berriak gustuko dituzten pertsonak ere izan daitezke gure produktua erosten dutenak, beti eta azken berritasunaren bila ibiltzen baitira.