

## **MERKATUAREN SEGMENTAZIOA**

Negozio berri bat irekitzean, bezeroak garrantzia handia dute, haien araberakoa izango baita negozioak izango duen etorkizuna. Ondorioz, hauek aztertzea eta hauen ezaugarri komunei erreparatzea beharrezkoa da. Beraz, zeintzuk izango dira gure enpresak izango dituen bezeroak?

Guk sortuko dugun produktua, alegia, giltzarrapodun guardasolak, edonorentzat eskuragai egongo dira. Izan ere, aterkiak behar-beharrezkoak dira edozein adin eta intereseko pertsona guztientzat, are gehiago gure inguruneko klima euritsua kontuan izanik.

Hala ere, egia da, euritakoek giltzarrapoa izatearen beharra, adineko pertsonetan baino, nabariagoa izan dela gazte eta helduen artean, haien inguruan gertatzen baitira lapurreta gehienak. Esate baterako, ikastetxe edota enpresetan. Beraz, gure produktuak bezero zehatzik izango ez duen arren, gazte eta helduen artean gehiago salduko dela aurreikusten dugu. Horren ondorioz, produktuak merkatuan izango duen arrakastaren araberako bezero kopurua izango dugu.

Baina, produktuek izango duten azken erosleez gain, beste bezero batzuk ere izango ditugu. Hots, beraiek saldu ahal izateko, guri aterkiak erosiko dizkiguten denda txikiak, jada gaur egun diseinu desberdinetako euritakoak saltzen dituztenaak. Izan ere, gero kanaletan azalduko dugun bezala, gure produktuak hainbat dendetan saltzea nahi dugu.

Ondorioz, funtsezkoa izango da guretzat, lehenik eta behin, dendentzako, sortu dugun produktua erakargarria izatea, horrela, dendek erosi egingo dutelako eta beraz, geroz eta pertsona gehiagok, eskuragarri izango duelako. Bigarrenik, adin zein interes guztietako pertsonen artean giltzarrapodun aterkiek arrakasta izatea, honek, aurretik aipatutako merkatu segmentuari eragingo diolako, alegia, produktuak eroslerik ez badu, dendek ere ez du erosiko eta alderantziz, demanda oso handia badu, geroz eta denda gehiagok erosiko dute.