

# MERKETUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresaren diru-iturri nagusia eta irabaziak lortzeko modu bakarra bezeroei egindako gure produktuaren salmentak izango dira. horregatik, bezeroak ezinbestekoak direnez, garrantzitsua izango zaigu bezeroak definitzea eta merkatuaren zein segmentutan zentratuko garen zehaztea.

Eguzkideak enpresaren kasuan, merkatu masibo batean salduko dugu gure produktua, non kontsumitzaileek antzeko beharrak eta arazoak izango dituzten. Ondorioz, produktu bakar eta berdina bat salduko diogu bezero talde handi bati eta balorezko proposamena, banaketa kanalak eta bezeroekiko harremanak ez dira eskariaren araberakoak izango.

Gure produktua ez da behe-mailako bezeroei zuzenduta egongo, ez baita oinarritzko ondasun bat. Beraz, erdi- eta goi-mailako bezeroen beharrak asetzen saiatuko gara eguzki-plakek gastu bat sortuko digutela eta, beraz, ez dela pertsona guztientzat eskuragarri egongo. Ordea, kalitate handiko produktu bat bermatzen saiatuko gara, bezeroei zerbitzu egokia eskainiz salmentaren ondoren.

