



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresan, gure zerbitzua publikoa izango denez, uste dugu ezinbestekoa dela nori zuzentzen zaion jakitea:

Bezeroaren profila:

Merkatuaren segmentazio azterketa sakona egin ondoren, honako ondorio hau ateratu dugu: Bilbon lan egiten duten pertsonak eta Bilbon bizi diren familiak profil ezin hobekak dira. Hala eta guztiz ere, sistemaren instalazioa gastu oso garrantzitsua denez eta Bilboko herritarren artean oso eskatutako beharra denez, uste dugu gure zerbitzua udaletxeari saltzea onena izango litzatekeela. Negozio eredu hau B2G (Business to government) izenez ezagutzen da, udaletxeari produktu edo zerbitzu jakin bat saltzean datza. Negozio eredu honek ez du gutxieneko kapitala behar, enpresa handiak zein txikiak baitira metodo hau erabiltzeko gai. Hau eginez gero, udaletxea arduratuko litzateke, batez ere, gailua instalatzeko, mantentze-lanak eta ordezeko gailuak erostearekin lotutako gastuak finantzatzeaz.

Orain arte, gure eragozpen handiena udaletxearekiko menpekotasuna izan da. Hala ere, arazo hau, guretzat erabilgarria izan da azkenean, gure aplikazioan tresna berria sartzeko. OTA izeneko udaletxeko sistema aprobetxatuz, erabiltzaileei zuzenean ordaintzeko aukera emango diegu gure aplikaziotik. Oso eroso da, eta gainera, denbora gehiago aurrezten du.