

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure bezero edo bezeroak definitu behar ditugu, izan ere, haiek baitira gure negozio edo proiektuaren jomugak. Bezeroen beharrizanak hobeto asetzeko, ezinbestekoa da bezeroak ezaugarri komunak arabera sailkatzea: beharrizanen edo ohituren arabera. Gure enpresak argi eta garbi izan behar du merkatuaren zein segmentutara zuzendu nahi duen eta zeintzuk utziko dituen alde batera. Kontu handiz diseinatu behar dugu gure negozio-eredua, gure bezeroek dituzten beharrak ondo ezagututa.

Gure proiektuaren merkatu segmentazioa:

Desgaitasunak duten pertsonen laguntzen duten erakundeak dira gure bezeroak. Arazo horiek dituzten pertsonen adina ez du inporta, baina gehienbat pertsona gazteei zuzenduta dago, beste gazte batzuekin harremanetan jarri ahal izateko eta lagunak egiteko arazoak badituzte aplikazio honekin erraztasun gehiago izango dutelako. Gainera, ekintzak antolatzerakoan bere arazoetaz ahazteko aukera izango dute eta ondo pasatzeko eta lagunak egiteko aukera aparta delako.