

Merkatuaren segmentazioa:

- **Merkatu masiboa:** Estrategia bat da, ahal den pertsona gehiagori gure mezua eramateko. Gure proiektuan estrategia bat erabiliko dugu, lehen 20 karroak oparitu ditugu supermerkatu bakoitzeko eta 50 karro %20ko deskontua izango dute, estrategia honekin pertsona asko erakarriko ditugu. Azkenean haiek gure produktua erabilgarria dela ikusterakoan gogoak izango dituzte gehiago erosteko eta diru gehiago irabaziko dugu.
- **Merkatu segmentatua:** Enpresa txikiak kontratatzen datza, bakoitzak bere ezaugarriak emanez produktuari. Gure produkturako 3 enpresa txikiekin harremanetan jarriko gara. Batek karroa egingo du, beste batek gurpilak eta azkenik bat tableta intelijentea. Enpresa hauek akzioak izango dituzte gurekin arrakasta lortzean %10 bakoitzak.
- **Merkatu dibertsifikatua:** Merkatu hau bakarrik erabiliko dugu gure produktua ez badu arrakasta izaten. Beste produktu batean inbertituko dugu.
- **Nitxoz osatutako merkatua:** Gure produktua merkatu jeneralez estalita egongo da, ez zaio ezer falta egingo.
- **Plataforma edo merkatu multilateralak:** merkatu bilateralak erabiliko ditugu kredituzko trajetak adibidez. Gure tableta kalkulua egiterakoan bezeroak tarjeta sartuko dute errazago ordaintzeko eta horrela kaxatik ez pasatzeko.