

¿Quién es tu cliente?

Mediante un formulario que hemos realizado a gente de alrededor, nuestros resultados han ido que entre un 40% de la gente que ha respondido se le gasta la batería antes de terminar el día y podemos deducir que necesitan una tecnología innovadora que cargue el teléfono mediante algo que hacen habitualmente y no les cueste malgastar el tiempo y no tener que estar pendientes de coger el cargador.

¿Cuáles son las características de los clientes?

- ❖ Son personas dispuestas a comprar nuestro producto
- ❖ Son personas que usan mucho el móvil
- ❖ Son personas que se les gasta muy rápido la batería
- ❖ Son personas que están mucho tiempo fuera de casa y no tienen donde cargar el teléfono

Nor da zure bezeroa?

Inguruko jendeari egin diogun inprimaki baten bidez, gure emaitzen arabera, erantzundako pertsonen % 40k bateria gastatzen dute eguna amaitu aurretik, eta ondoriozta dezakegu teknologia berritzaile bat behar dutela telefonoa kargatzeko, normalean egiten duten zerbaiten bidez, eta ez zaiela kostatzen denbora alferrik galtzea eta kargagailua hartzeko zain ez egotea.

Zeintzuk dira bezeroen ezaugarriak?

- ❖ Gure produktua erosteko prest dauden pertsonak dira
- ❖ Mugikorra asko erabiltzen duten pertsonak dira
- ❖ Bateria oso azkar gastatzen duten pertsonak dira.
- ❖ Etxetik kanpo denbora asko daramaten eta telefonoa kargatzeko lekurik ez duten pertsonak dira.