

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

---

Hurrengo pieza merkatuaren segmentazio izenez ezagutzen da, eta pieza honetan, gure bezero edo bezeroak definitu behar dira, hau da, gure negozio edo proiektuaren jomugak izango diren horiek.

Gure bezero nagusiak, Beasaingo herritarrak izango dira, bertako tabernekin lan egingo dugulako eta produktak bizikletaz eraman behar ditugulako. Gainera, modu honetan, herriko tabernei laguntzen diegu, hau da, bertako merkatariei. Beasain herria oso handia ez denez, edozein etxetara eraman dezakegu bezeroek eskatutakoa denbora labur batean, inolako arazorik izan gabe, eta langileok ez daukagu denbora luzez bizikletaz zama handia eraman beharrik .

Dena den, ondoko herri batzuk ere ez daude oso urruti eta janaria bertara ere eramatea posible izango litzateke, betiere bidegorriak badaude, eta bideak seguruak badira.

Gure bezeroak, edozein adinetako pertsonak izan litezke, bai neska-mutil gazteak, bai urte asko lanean daramatzaten gurasoak ere, tabernek mota askotako janaria prestatzen baitute eta guk hori garraiatuko baitugu. Beraz, adinak ez du garrantzirik, bezeroek gustatzen zaien janari hori eskatuta nahikoa da.

Hala ere, gure bezeroen ezaugarri nagusietako bat ingurumena kutsatzearen aurka daudela izango da. Izan ere, balio proposamenaren atalean esan dugun gisan, gure enpresa oso kontzientziatuta dago ingurumenean dugun kutsadura arazo larriarekin eta hori da janaria bizikletaz garraiatzeko arrazoi nagusia. Ingurumenaren kutsaduraren inguruan dugun kezka azpimarratzea ezinbestekoa bezain baliagarria iruditzen zaigu.

Horregatik, kutsadurari buruz gure pentsamendu bera duen jendeari zuzentzen gatzai, hau da, janaria autoz, motoz... Garraiatu beharrean bizikletaz garraiatzea askoz ere onuragarriagoa dela pentsatzen duen jendeari.

