

Merkatuaren segmentazioa

Atal honetan gure produktua non salduko dugun esaten hasiko gara. Jarraian, gure bezero potentzialak zein izango diren azalduko dugu.

Euskal Herrian bizi diren biztanleetan zentratuko gara hasiera batean, horregatik, gure produktua Euskal Herri mailan bakarrik salduko da. Honen salmentak gorakada izaten badu, pixkanaka gure negozioa zabaltzen joango gara, Espainia mailara hain zuzen ere.



Adinari dagokionez, adingabekoak ezingo dute gure produktua erosi, hau da, 18 urtetik beharagoentzat produktuaren salmenta erabat debekatuta egongo da, alde batetik, uste dugulako adingabekoek ez dutela gure produktua erabiltzeko beharrik eta ez dute nahikoa adina helduek bezain arduratsuak izateko, eta beste alde batetik kotxea ezin dutelako erabili. Gure gailua 20-35 urte bitartekoei zuzenduta egongo da hasiera batean. Gehiengoek teknologia nahiko ondo kontrolatzen dutela uste dugu, beraz ez dute zailtasun handirik izango honen erabilerarekin. Bestalde, kotxea erabiltzeko aukera dute, eta haien egunerokotasuna errazteko eta erosoagoa izateko balioko du.

Produktua erabiltzeko edo ulertzerako orduan, teknologia arloan oso eguneratuta ez dagoen jendeak, zailtasunak izango ditu ziurrenik; izan ere, mezu elektronikoa edo dei baten bidez bezeroari bere arazoak konpontzen lagunduko diogu.

Hortaz aparte, gure produktua sexu ezberdin guztientzako moldatuta dago; hau da, mutilentzat, neskentzat eta baita beste edozein identitate duenarentzat zuzendutakoa izango da.