



## BEZEROAK

---

Gure ideiareen bezero printzipala finketako jabeak izango dira (eraikinetan bizi irenak, hain zuzen ere), haiek ordainduko dutelako zerbitzua eta haiek onartu beharko dutelako.

Finka administratzaileek gure ideia onartzen badute haiek daramaten etxe horietan salduta egongo da jada gure produktua eta ez gara joan behako gu pertsonalki etxez etxe gure produktua saltzen.



Bezeroei produktua helarazteko, beste konpainia batzuen bidez egingo dugu. Hainbat modu egongo dira hau eskuratzeko: dendetan bertan ikustea, edo online erostea. Horretarako, adibidez, Leroy Merlin moduko dendetan ikusiko lituzkete, edota Amazon bezalako plataformetan. Horrez gain, behin hainbat eraikinetan instalatuta dagoenean, jendeak ikusiko du, beraz, bezero gehiago erakarriko ditugu.

Hasieran postariei soilik zuzenduta zegoenez, Correos izango zen banatzaile bakarra; baina gure produktuaren merkaturatzea zabaltzeko, beste enpresa batzuekin kontaktatu beharko genuke (aliantzetan azalduko duguna). Adibidez, portal garbitzaileekin edo lorategia duten etxebizitzekin, eta, hortaz, lorazainekin.



Ondoren, hasiera batean, beste banatzaile-enpresak alde batera utzi genituen arren, haiek ere barne hartzea erabaki dugu, ideian azaldutako kutxa handiaren mekanismoa erabil dezaten. Hala nola, Amazon, American Express, EBay... enpresak izango lirarteke ere gure bezeroetako beste zati bat.



Gure ideia atek dauden leku guztietan aplikatu daitekeenez, hurrengo tokietan pentsatu dugu:

Kirol zentroetan. Adibidez, padel pistak alokatzeko metodo eraginkorra izan daiteke. Beste hitz batzuetan, pistak alokatzean, pertsonak app-ean bere kirol zentroko bazkide zenbakia sartzerakoan, atea irekiko litzateke. Gainera, zer ordutan sartu eta irten diren agertuko litzaioke kirol zentroko administratzaileari.



Alkilatzeke lokaletan. Lokal bat alkilatzean, jabearekin geratu beharrean giltzak emateko, app-an esleitutako kodigoa sartuz, lokaleko atea irekiko litzateke. Goian azaldutako erregistroa barne.

#### - MERKATU SEGMENTAZIOA

Beraz, merkatu segmentazioari dagokionez, irizpide demografikoak izango genituzke kontuan. Kasu gehienetan helduen merkatura zuzenduta egongo litzateke (etxebizitza baten jabe direnak, langileak edo enpresa baten jabe direnak). Salbuespentzat kirol zentroen kasua izanda, gazteentzat ere zuzenduta egongo litzatekeena, konkretuki 16 urtetik gorakoentzat.