

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure balorezko proposamena, eskainiko dugun zerbitzua eta merkatuko beste lehiakide batzuekiko dugun balio erantsia, zehaztu ondoren bezero potentzialen azterketa egin dugu, betiere, kontutan hartuta aplikazioa, APPENDENTZIA, biztanleriaren sektore ahulenei zuzenduta dagoela. Izan ere, izenak argi eta garbi adierazten duen moduan, menpekotasuna duten pertsonen laguntzeko pentsatuta dagoen aplikazio bat da (app + menpekotasuna edo dependentsia= APPENDENTZIA).

Gure zerbitzuaren ardatz nagusia menpekotasuna duten pertsonen zerbitzu bat ematea da. Gure bezeroen segmentazioa egiteko, gure jomuga nagusia horiek taldekatzea da, menpekotasun-maila eta menpekotasun mota desberdinak kontutan hartuta. Beraz, merkatua segmentatua dago jada bakoitzak dituen premien arabera, beraz antzeko premiak dituzten menpekoetan oinarritzea dugu helburutzat. Modu honetan, bezero talde bakoitzak dituen beharrak ahalik eta gehien asetuko dira. Horretarako, gure aplikazioan ezaugarri desberdinak sartu ditugu egindako segmentazioaren arabera. Hona hemen gure segmentazioa:

- Ikusmen-urritasun larriak dituzten pertsonak (batez ere, itsuak). Horientzako, ezinbestekoa da aplikazioak erabilgarritasun handiko laguntzaile birtuala izatea, 24x7, 365 egun. Hau da, eguneko edozein momentutan eta urteko egun guztietan eskuragai izango dute.
- Desgaitasun intelektuala edota fisikoa duten eta hirugarrenen menpe dauden pertsonak (adimen-urritasuna edo urritasun-fisikoa dutenak): autismoa duten pertsonak, alzheimerra duten pertsonak... Haien irudi interaktiboak eta errazak behar dituzte.