

SEGMENTAZIOA

Betidanik, zerbitzu edo enpresa bati bizia eman diotenak bezeroak izan dira, beraz, segmentazioaren alderdi honetan, gure zerbitzuko bezeroen azterketa egingo da: zeintzuk diren, nolakoak diren, etab.



Gure zerbitzuaren segmentazio mota merkatu-nitxoa litzateke. Hots, bezero oso zehatz eta bereziak izango dira. Konkretuki, Donostian bertan bizi diren biztanleak eta bertara joaten diren pertsonak erabili ahalko dituzte gure aterkiak, adibidez lanera edo egun pasa joaten direnak. Baina gutxienez 13 urte eduki beharko dituzte guk eskainitako produktuari erabilera eman ahal izateko. Laburbilduz, Donostian bizi den edo bertara joaten den eta erdi-mailako pertsonak izango dira gure bezero-eredua.

Finkatutako ezaugarri hauen helburuak aterkien onurarako direla esan dezakegu, izan ere, adin goiztiarrekoak ez dira pertsona heldu eta arduratsuak oraindik, eta adin horretan aterkiak galdu edo apurtzea ohikoa da.

Gure zerbitzua martxan jartzeko Donostia hautatu izan dugunaren arrazoi nagusia, bertako pertsonen trantsitua izan da. Gure zerbitzua hedatzea errazagoa izango dela iruditzen zaigu eta. Gainera, hiri honetako klima kontuan harturik, gure zerbitzua oso erabilgarria eta eroso izango dela uste dugu bertako biztanleriarentzat eta bisitariarentzat.

Esan bezala, guk ezarritako zerbitzu-kostuaren arabera, erdi-mailako biztanleei zuzenduta dago aterki zerbitzu hau, izan ere, baliabide urriko pertsona batek, agian, ezingo du zerbitzuaren hileko gastua ordaindu, ez baita izango oinarrizko zerbitzu bat pertsona hauentzat.

Adibidez guk eskainitako zerbitzuaren erabilpena unibertsitateko ikasleei gomendatzen diegu, hauek pisu handia eramaten dute soinean (motxila, portatila...) eta honez gain egunero aterki bat eramatea gehiegizkoa dela iruditzen zaigu. Beraz, beraiek goizaldean, etxetik ateratzean, ez dute aterki bat hartzeko beharrik izango, izan ere, nahi dutenean, mugikorraren bitartez, guk eskaintzen dugun euritako bat hartzea posible izango dute.

Unibertsitarioz gain, ere, beste herri batetik etortzen diren langileentzat aproposa dela uste dugu. Demagun arratsaldean soilik euria egingo duela eta langileak garraio publikoa erabiltzen dutela, oso neketsua izango da egun guztian zehar aterki batez arduratzea.



Beste alde batetik, gure enpresa ezaguna egingo balitz, nazio-mailan hedatzea pentsatuko genuke; oro har, iparraldeko hirietara. Horrelakorik gertatzeak lan eta denbora asko beharko luke, baina jomuga bezala harturik, lortzeko ezinezkoa ez den aukeratzat jo dugu.


aterkeasy