

# MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

## Norentzat?

Aipatu dugun bezala, gazteei zuzendutako aplikazioa da. Aplikazioak bi era desberdinetan funtzionatuko du adinarekiko. Alde batetik, 18 urtetik 30 urte arte izango da, hauek beraien adin tarteko bezero guztiekin harremanak izateko aukera izango dute. Bestalde, 16-18 urte dituztenei aplikazioak 22 urte baino gutxiago dituztenekin harremanak izaten utziko die bakarrik. Horrela, bi kasuei dagokienez arazo legalak saihesti egingo dira. Horretaz gain, ikerketa enpirikoak egin ondoren, konturatu gara adin txikiko gazteek unibertsitatea bukatu dutenekiko interesa ez dutela, helduegiak direla kontsideratzen dutelako. Normalean 22 urterekin ikasketa hauek bukatzen direnez adin muga aproposa iruditu zaigu.

## Zergatik estrategia berezitua?

Merkatu nitxoko estrategia erabiltzea aproposena dela iruditzen zaigu. Izan ere, gazteek ez dute beraien beharrak aseko dituen antzeko aplikaziorik. On-line zita aplikazioa badaude ere, hauen bezero profila zabalagoa da, gazteenen nahiak askotan guztiz ez asetuz. Gurean aldiz, estrategia berezitu nahiko zentratua denez, zaletasun, helburu, gustu eta bestelakoak partekatzen dituzte. Estrategia ez-berezitua ez zaigu egokiena iruditzen, enpresa txikia garenez hobe dugu, eraginkorragoak izateko, bezero jakin batzuetan zentratzea eta hauen nahiak behar bezala asetzea.

## Zergatik gazteak?

COVID-19a dela eta festak eta jende kantitate handia elkartzen diren ekitaldiak bertan behera gelditu direnez, pertsona berriak ezagutzeko aukera asko murriztu da. Harreman sozialak ezinbestekoak direnez adin hauetan, jasan duten kolpe latza eramangarriagoa egin nahi dugu gure zerbitzuarekin.

## Merkatua:

### 1. Kanpokoak. Zer mehatsu jasango ditugu? Zer egingo dugu horien aurrean?

1.1. Beste on-line zita webgunea dago Euskal Herrian.

a. Inzentiboak eskainiko ditugu: lehen 15 egunak dohain, 100€ko afari 1 dohain

3. zita bada pertsona berdinarekin (presentziala)

b. Zita dibertigarri eta aktiboak egiteko %20eko deskontua eskainiko dugu aktibitate jakin batzuetan (Surf eguna, tirolinak, paintball-a...)

c. Aplikazio barruan ticket birtualak egongo dira. Ticket horiek lortzeko, iragarkiak ikusi beharko dituzte eta azkenean, ticket horiek trukatu ditzazkete afari batengatik.

d. Etekinak jasotzen hastean, lehiaketa bat egin nahi dugu. Bezeroek zitan ateratako argazkia igo beharko dute Instagramera #loveorain jarritz. Like gehien dituen argazkiren erabiltzaileak afari bat irabaziko du.

e. Gurea webgune bat izan ordez, aplikazioa denez, erabilera errazagoa da.

1.2. COVIDaren ondorioz ezarritako neurriak eta honek sortzen duen beldurra,

a. Zitak bideodeien bidez egiteko aukera eskainiko dugu.

### 2. Barnekoak. Zer mehatsu jasango ditugu? Zer egingo dugu horien aurrean?

2.1. Enpresa txikia eta hasi berria garenez, ez dugu ekonomikoki ahalmen handirik.

a. Gure aurrezkiak inbertitu eta publizitatea jarriko dugu.

