

## Merkatuaren segmentazioa

Gure enpresako bezeroak bi multzotan banatu ditzakegu:

Alde batetik egunero janarien soberakinak dituzten merkatal guneak; beraiek gure enpresari beraien soberakinak kuota baten truke prest daudenak emateko, horrela beraiek ez dira arduratu behar haien kudeaketaz, ez dituzte “bota” behar, eta gainera beraien irudi korporatiboa hobetuko dute. Aldi berean beraienezako gure kuotaren ordainketa ez da izango kostua, zergaren gaineko zergan “donazio” bezala kontsideratzen denez, edukiko duten kenkaria izandako gastua baino handiagoa izango bait da.

Gure enpresan ekoiztutako produktuak orokorrean Euskal Herriko kontsumitzaile orokor guztiei zuzendutakoa da.

-6 hilabetetako haurrengandik hasi eta hortik gorako guztientzako.

-Baita ere beharizan bereziak dituzten kontsumitzaileentzako ekoiztuko ditugun produktuak, esate baterako, diabetikoak (azukrea gabekoak), presio arterial altua (gatz gabekoak), zeliakoak (gluten gabekoa).

-Produktu osasuntsu eta naturalak erosteaz arduratzen diren pertsona guztiak.

Hasiera baten gure negozioa Euskal Herri mailakoa izango da, baina ez dugu baztertzeko merkatua zabaltzea.

