



## MERKATUEN SEGMENTAZIOA

Gaur egun, neguan batez ere, gure kezka nagusia da ea euria egingo duen. Ea aterkia eraman behar dugun. Ea bustiko garen. Eta honek kezkatu gaitu gaur arte. Esan dezakegu, arazo hori ekiditzeko gure produktua sortu dugula.

Lehenengo, gure helburu-publikoari begira, gutxi gora-behera 25 eta 75 urte inguruko pertsonak izango dira. Nahiz adin hau finkatu, edozein adinetako pertsona batek erosi ahalko du produktua, baina orokorrean, jende gaztearekiko dago zuzenduta, zeren, Etorkia aterki teknologikoa izango denez eta berrikuntza ugaria izango dituzte, agian adin heldukoak zailtasun gehiago edukiko dituzte produktuarekin konpontzeko. Nahiz batzuek produktuak arazo ekarri teknologiaren erabilpenarekin, bai denda fisiko eta bai telefonoz edukiko dute aukera bi orduko ikastaro moduko bat, azaltzeko nola erabili gure produktua.

Bigarren, nabarmendu behar da gure produktuaren erabilpena ez dela uste dan bezain zaila, oso gauza ximplea baita. Gainera, online erosteko aukera egongo da. Hasiera batean, Euskal Herria osoan salduko da fisikoki. Etorkia arrakasta handia eta salmenta asko lortzen badu, merkatu handiago batera bideratuko dugu, baina arrakasta hori ez lortzekotan, Euskal Herrian mantenduko dugu soilik. Hala ere, Amazonen orrialdean eta gure web orrian salduko da eta hori ez da aldatuko arrakastaren arabera, hau da, irabaziak egin ala ez mantenduko dira.

Hirugarren lekuan, Etorkia, esan bezala aterki teknologikoa izango da. Horrekin ez dugu esaten desberdina izango denik. Diseinu aldetik, gure eguerokoan ikusten dugun aterki arrunt baten berdina izango da. Ezberdintasun nagusia da honek, "Chip" txiki bat jarriko zaiola. Aipatutako Chip-a lanean jartzeko, kaxa batean aterkia sartuko da eta kaxa horretan

internetara konektatuko da. Internetaren bidez, kutxa horrek jakingo du noiz hartu behar dugun aterkia eta noiz ez. %50a baino gehiagoko aukera badago euria egiteko, kutxan argi gorri azalduko da eta honi esker jakingo dugu ez dugula aterkirik eraman beharko. Aldiz, %20tik, %50ko aukera egotekotan, kutxa horituko da, eta honek esan nahi du gure baitan dagoela aterkia hartzea edo ez, agian euria egingo duelako, ala ez. Azkenik, kolore berdea dugu, honek irudikatuko du %0tik %20a arte dagoen aukera euria egiteko eta esan nahi du ez dugula beharrezkoa aterkia soinean eramateko.

Laugarren, merkatura saltzeko ez du zailtasunik izango. Alde batetik, mundu guztia aterkia erabiltzen du egunerokotasunean, nahiz gehien bat neguan eta gurea garestiagoa izanik, beste bezero mota bateri zuzenduta dago. Berez, edozein pertsonak eros dezake, baina, diru sarrera altuak izan beharko du.



Azkenik, arazo honi konponbidea aurkitzeko, bezeroarekin harreman estua izango dugu. Esan moduan, pertsona konkretu bat izango dugu kontratatuan aterkia erosten

duren jendearentzat, nahi ezker, nola dijoan aterkia azalduko diona. Zerbitzu hau ez da izango bakarrik gure web orrian edo gure dendan erostean, baizik eta amazon edo beste aterki dendetan, jendeak erosteko asmoa duenean, ezingo du aterkia eraman egun horretan bertan. Hurrengo egunean gure zerbitzaria aterkia eramango du eroslearen etxera eta instalatuko dio aterkia eta azalduko dio bere funtzionamendua. Honekin lortuko dugu zerbitzu hobea bat jendea bultzatzeko aterkia erosteko.(jarri pertsona kontratatuak bakarrik gure web orria)