

2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresaren bezeroak, adin desberdinetako herritarrak izango lirateke. Izan ere, enpresak sortzen dituen produktuak herritar guztiek beraien egunerokoan izan ditzaketen arazoak konpontzeko balio dute.

Horren adibide bat, ikastetxeetako mahaien altuera erregulatzeko tresna izango litzateke. Kasu horretan, gure bezero nagusiak, ikastetxeak eta bertako ikasleak izango lirateke nagusiki. Izan ere, ikastetxeetako ikasleak denbora luzez egoten dira mahai horiek erabiltzen eta, horrenbestez, horiek izango lirateke neurri handi batean mahaiak gehien erabiltzen dituzten pertsonak eta, ondorioz, horien altuerarekin arazoak izan ditzaketen pertsonak.

Hori guztia dela eta, gaur egun existitzen diren merkatu guztien artean, gure enpresa, merkatu segmentatua izango litzateke. Izan ere, sortzen ditugun produktuak, nahiz eta bezero talde konkretu bati zuzenduta dauden, beste kontsumitzaile talde batek ere erosteko aukera izango lituzke. Adibidez, sortutako produktua (balorezko proposamenean azaldutakoa), ikastetxeei soilik bideratuta egongo litzateke. Hala eta guztiz ere, ikastetxeez gain, beste bezero batzuek ere erosteko aukera izango lukete.

Gure enpresaren bezeroak, (mahaiaren altuera erregulatzeko tresnaren kasuan) mahaiaren altueraren ondorioz, erosotasun falta izan ditzaketen pertsona guztiak izango lirateke. Hala eta guztiz ere, enpresa garatu egiten den heinean, produktu gehiago sortuko dira eta horren ondorioz, bezeroek ezaugarri desberdinak beteko dituzte, nahiz eta produktu guztiak osasuna eta ongizatearekin erlazionatuta egongo diren.