

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Bezeroak enpresaren motorrak dira, eta gure partetik bezero potentzialak ondo aukeratzea eta garbi edukitzea oso garrantzitsua da, izan ere, gure enpresa beraien beharrak asetzeko pentsatuta dago. Gizartea eta pertsonen beharrak behatu ostean, gure bezeroak zeintzuk izango ziren ondorioztatu dugu.

Gure produktuan interesa duten pertsonak, jakina, bizikletan ibiltzen jakin behar dute. Gure produktua baldintza hau betetzen duen edonork eros dezakete, hau da, ez dago erosteko adinik, baina 18-60 urte bitartekoa izatea gomendatzen dugu, hauek baitira kirol hau gehien praktikatzen dutenak.



Esan dezakegu, 65 urtetik gorako pertsonak ez dutela txirrindularitza maiz praktikatzen. Horregatik, ez dugu uste adin talde honi produktu hau interesatzen zaionik.

15-65 urte bitartean badaude batzuk kirola gogor eta egunero praktikatzen dutenak, profesionalak direnak, eta hauentzat gure produktua ez litzateke hain erabilgarria izango. Beraz, hilabetean behin ibiltzen direnentzat da adibidez. Gainera, mendian, pistan edo karreteran ibiltzeko balio du eta familiarekin, lagunekin eta bakarka joateko ere.

Gure ondorioa baieztatzeko, txirrindularitza federazioarekin hitz egingo dugu, baita txirrindulari ezberdinekin ere, gure produktua erabilgarria egingo zitzaien eta erosteko aukera izan dezaten. Hitz egingo diogun pertsona horrek, atariko beste bizilagunak ezagutu beharko ditu eta kasua ez bada, gu izango gara bizilagunekin hitz egingo dugunak eta produktuari egingo lioketen harrera baieztatzen saiatuko garenak.

Kasko izugarri hauek, Euskal Herrian sartzen hasiko gara eta poliki-poliki erosketen kopurua igotzen dela ikusten badugu, Espainan zehar saltzen eta beste leku batzuetan saltzen hasiko ginateke. Konfiantza handia dugu proiektu honekin eta seguru gaude urrun iritsiko garela.

