

# MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Negozio guztietan bezalaxe, gure enpresaren muina bezeroak dira, beraiek gabe ezingo genukeelako aurrera egin. Gure kasuan, garraio publikoa izango litzateke gure segmentua, zehatzago esanda bidai luzeetarako autobusak.

Hasiera batean, Euskal Herrian zehar salduko dugu gure produktua, baina jendartean ezaguna egiten den heinean mundu osora zabaltzea dugu helburu, pandemiak maila internazionalen izan baitu eragina, zoritxarrez. Hori dela eta, esan dezakegu gure zerbitzua ez dagoela eremu zehatz bateko pertsonentzat bideratuta.

Adinari dagokionez, gure produktua ez dago adin tarte batera bideratuta. Izan ere, garraio publikoa edozeinek erabil dezake; bai nagusi batek lagundutako haurrak baita adin nagusikoak ere.

Lehen esan bezalaxe, garraio publikoaren sektorera bideratu nahi dugu gure proiektua, autobus publikoetara zehatzago esanda, baina ez dugu nahi hori oztopo bihurtzea, edozein garraio publikoari ezarri baitaiteke, aldaketa txiki batzuk eginda, noski.

Hala ere, autobusetan zentratu gara normalean bidai luzeak egiteko hura hautatzen dugulako. Gainera, beste arrazoi nagusietako bat aukien eraketa da, honek errazten baitu gure produktua bertan kokatzea. Horrez gain, autobusak aukeratu ditugu hauek izaten direlako, gehienetan, geldialdi asko egiten dituenak tartean etenik egon gabe.

Hori horrela izanda, pertsona bat jeitsi eta bestea igo aurretik eserlekuen desinfekzioa aurrera eraman behar dute, eta horretarako gure zerbitzua beharrezkoa dute. Honek garbiketak egitea zailtzen du denborarik ez dagoelako, beraz gure proiektua eroso egingo zaie bai autobus enpresei baita gidariei ere; ez batak ez besteak ez du ezer egin beharko, sistema automatizatua izango baita. Hau erabiliz, segundu batzuen baitan aukia hurrengo bezeroarentzat prest egongo da autobusa gelditzea beharrezkoa izan gabe.

