

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Hasieran produktua estatu osotik salduko dugu. Horretarako, enpresa handietara eta erakunde pribatuetara bideratuko gara. Gure produktuaren ezaugarriengatik **enpresa handietara** zuzenduko da, hau da, enpresa txikiei eta partikularrei ez, beraiek lortuko luketen energia kopuruagatik ez litzaieke errentagarria aterako eta.

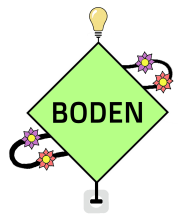
Edozein kasutan, bezero batek interesa agertzen duenean Instalazioa aurrera eraman baino lehen errentagarria izateko energia nahikoa sortzen den aztertuko dugu.

Aztertu ditugun sektoreen artean hurrengoak dira gure **sektore segmentu helburu** direnak:

- Gimnasioak: kirola egiterakoan eta leku batetik bestera mugitzerakoan sortzen den mugimenduek errentagarri egingo lukete inbertsioa.
-
- Diskotekak: sektore honetan ere lurzoruaren gain sortzen diren mugimenduak dantza egiterakoan errentagarria egingo lukete gure produktuaren instalazioa.
- Ikastetxeetan: ikasleen, irakasleen, garbiketa egiten duten pertsonen eta beste pertsona batzuek leku batetik bestera mugitzerakoan sortzen den mugimendua nahiko handia da klase orduetan.
- Liburutegiak: leku batetik bestera sortutako mugimenduak beharrezko energia kopurua sortzeko beste izango dira.
- Eta abar.

Identifikatutako segmentu hauen ezaugarriek inbertsioa ahalbidetzen dute baina enpresa bakoitzaren azterketa beharrezkoa izango da bertako energia sortzeko ahalmena aztertzeko.

Segmentu hauek aukeratzearen arrazoa ulertzeko instalazio honen funtzionamendua ezagutu behar da. Adibidez gimnasioetan kirola egiten duten pertsonak lurarren kontra sortzen dituzten bibrazioak plaketan gordetzen dira eta energia berreztigarran bihurtzen da. Horregatik, gure produktua mugimenduen bidez energia sortzen den lekuetan jarri behar ditugu. Ez dugu jarriko adibidez



informatika lanpostu batean ezta baserri batean, hau da mugimendu gutxi dagoen lekuetan, egin beharreko inbertsioa ez lukete berreskuratuko eta.

Gure ideiarri esker epe ertain batean enpresaren hazkundera izatea espero dugu eta hori gertatzen bada, Europa mailan saltzea gustatuko litzaiguke, Leroy Merlinekin dugun akordioak zabaltze horretara laguntzen gaitu.



Gure produktua ez da publiko guztientzako eskuragarria, materialaren eta instalazioaren kostuengatik inbertsio handi bat egitea suposatzen du.

Horregatik, ordaintzeko hainbat modu sortu egin ditugu. Hau da, gure prezioak eskuragarriak ez diren enpresentzako ordaintzeko moduak sortu ditugu. Adibidez: hilabetero diru kantitate bat ordaintzea adostu, diru guztia momentuan ordaintzea, egunero diru kantitate zehatz bat ordaintzea eta abar. Ordaintzeko modua zehaztean gure bezeroen beharretara egokituko gara eta egin ahal dugun guztia egingo dugu beraien finantziario beharretara egokitzeko.