

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresaren xede- publikoa, **antsietatea eta estresa duten pertsonen zuzentzea** da.

Gure enpresa aurrera eramateko ezaugarri desberdinen arabera taldekatu behar ditugu. Datu demografikoen arabera gure publiko xedeak 15 urtetik 20 urte bitarteko gazteei zuzenduko gara, hau da, gure enpresa, batez ere, DBH 4 eta BATXI 2 ainoko ikasleei zuzenduta dago; izan ere urte horietan jasaten dute antsietate eta estres gehien, ikasketetan duten presioarengatik. Beraz, gure bezero nagusiak **antsietatea duten ikasleak dira**.

Dena dela, eta enpresa garatu ahala gure zerbitzua beste segmentu batzuetara zabal daiteke, izan ere, antsietatea sufritzen duten pertsonen perfila oso anitza da: adinekoak, gurasoak.... Gaur egun hainbat eta hainbat pertsonak jasan dezaketelako antsietatea. Izan ere, nabarmen igo da antsietate tasa azken urteetan, pandemia dela eta, eta horrek guztioi eragin digu, ikasketatik kanpo. Familiarteko liskarrak ere estresa edo antsietate tasa igo dezakete.

Laburbilduz, gure enpresak merkatu segmentatura desberdinetara zuzenduko da:

**Bigarren hezkuntzako institutuak:** hainbat herritako institutu zuzenduta dago. Mota honetako erakundeek ahalik eta zerbitzurik onena eskaintzea nahi dute eta beraien ikasleen ongizatea zaindu nahi dute. Beraz, zerbitzu batzuk hauei zuzenduko dizkiegu, ikasleen arteko antsietate maila jaisteko. Bestalde, gero gure zerbitzuak jaso dezaketen nerabeak detektatzeko erabili dezakegu segmentu hau.

**Nerabeak:** Nerabeek hitzaldiak jasoko dituzte eta horiek edo horien gurasoek ordaindu beharko lukete. Beharrezkoa dutenei, banakako zerbitzuak emango zaizkie eta horretaz gain, arazoari aurre egiteko tresnak eskainiko zaizkie (psikologo pribatu baten laguntza)

**Antsietatea duten gainerako biztanleria:** nerabeekin harremanetan jarri ahala beraien familietako edo inguruko jendeak ere antsietatea duela ikusiko dugu ziur asko. Horregatik, hauei ere gure zerbitzua eskaintzeko aprobe txatu genezake.