

MERKATUEN SEGMENTAZIOA



Harremanetan jarriko garen enpresarekin hozkailuak ekoizten dituen enpresa bat izango da, guk ez ditugulako hozkailuak zuzenean salduko. Enpresei gure teknologia salduko diegu eta haiek beren hozkailuetan txertatuko dituzte. Gure teknologia erosiko duten enpresak garatutak egon beharko dira eta guaza berriak egiteko prest.

Lehenbizi gure **teknologia pantentatuko** dugu, hala ere gure teknologia erabiliko duten enpresek gure baimena izan beharko dute guk kontrolatuko dugulako aplikazioa eta hauetatik lortzen ditugun irabaziak gureak izango direlako. Gainera gure patenteak erabiltzen duten enpresekin akordioak egingo ditugu, patentea erabiltzeagatik saltzen duten hozkailu bakoitzagatik **%10eko komisio** gurea izango da.



Azkeneko produktua erosten dutenek, hozkailuak erosiko dituzte gure teknologia aplikatuta izanda eta erabiltzeko guk sortutako **aplikazioa instalatuta** izan beharko dute. Aplikazioa **bi** motatakoa izango da; alde batetik **doakoa** izateko aukera izango du, baina publizitatea agertuko zaie. Bestalde, **premium aukera** egongo da, eta kasu honetan publizitatea ez zaie agertuko eta aukera espezialak izango dituzte.

Gure teknologian patentatzean, diseñua mundu mailan patentatuko dugu eta honen kostua 695 eurokoa izango da 4 marrazkikin. Honetaz gain, aplikazio bat sortzea garesti ateratzen zaigu, 3.000 eta 6.000 euro tartean.

Gure **merkatua segmentatuta** egongo da alde batetik bezero arruntak eta “premiunak” izango ditugu. Arruntek publizitatea jasoko dituzte bestelako gauzak erosteko, gainontzekoek harpidetuak egongo direnez zenbait abantaila izago dituzte; errezetak, deskontuak... bi bezero mota huek izango dira aplikazioa erosiko dutenak. Bestalde hozkailu enpresak izango ditugu **patente moduan** eta azkenik publizitate enpresak izango ditugu, hauek iragarkiak jarriko dituzte gure aplikazioa eta hozkailuak jende gehiagora iristeko.

Gainera, merkatua **nitxoz** osatuta dagoenez, horrek gure enpresarentzako abantaila bat izango da, honi esker merkatuan handitzeko aukera izango dugulako.



BALIO ERANTSIA

BEZERO ARRUNTA

Gure produktua izateko abantaila izango dute eta aplikazioa erabil ditzateke

BEZERO PREMIUM-A

Aplikazioan abantailan izango ditu, eta ez ditu iragarkirik izango.

HOZKAILU EMPRESA

gure teknologia erabiltzeko abantaila izango dute guri komisiobat ordainduz .

IRAGARKI EMPRESAK

Aplikazioa erabiltzen duten bezero arruntek iragarkiak ikusiko dituzte. Ondorioz, gure bezeroak iragarkitako produktua erosteko nahia edukiko dute. Baina batez ere janarierakin zer ikusia duten publizitate enpresek izango ditugu gurekin, hauek interesa janaria delako.

Kasu honetan, aurrean dugun diseinua patentearen diseinu industrialala da, eta guk zenbait gauza gehitu dizkiogu; esate baterako atearen barrualdeko aldean kamara bat, honek sartuko ditugun produktu guztien kadukatze datak irakurriko ditu; baita ere hozkailuko bekaldean pisu bat jarri dugu, eta honek satuko ditugun produktuak kg-ak kalkulatuko du.

