

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

- **Zein da zure bezeroa?**
Batxilergo eta unibertsitateko ikasleak, baita irakasleak ere.
- **Zein dira bezero horien ezaugarriak?**
Interesa duena informazioa biltzeko ikasgaien inguruan, apunteak adibidez.

Gogoratu:

- Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun.
- Bezero-talde bat edo hainbat egon daitezke. Beren ezaugarri komunetan oinarrituta taldekatu behar ditugu, beren beharrak hobeto asetzeko.
- Merkatu mota ezberdinak daude, bezeroen segmentazioaren arabera:
 - Merkatu masiboa
 - Nitxo osatutako merkatua
 - Merkatu segmentatua
 - Merkatu dibertsifikatua
 - Plataforma edo merkatu multilateralak

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko

duena:

- **Defini ezazu argi zein den zuen xede-bezeroa:**
Ikasle eta irakasle interesatuak, batxillergotik aurrera.
- **Bezero-segmentuak bereiztea –segmenturik baldin badago–, edo argi justifikatzea ez dagoela segmenturik:**
Ez dago bereizketa zehatzik.

IOIKANen kasu praktikoa:

Long oholen zaleak dira beren xede-publikoa. Honela laburbil daitezke kolektibo horren ezaugarriak:

- Pertsona gazteak
- Diseinuaren eksklusibotasuna baloratzen dute