

Gure produktuarekiko merkatua ez dago guztiz segmentatua edo definituta. Hala ere, gure bezeroak zeintzuk izango diren imagina dezakegu. Gure produktuen pertsonalizazio maila altua eta jasangarritasuna dela eta, ikustekoa da gure produktuen prezioa pixka bat igo behar izango dugula. Kontuan izan behar dugu gure lehengaien kalitatea eta ekoizteko modua dela eta, garapen bidean dauden herrialdeetan baino garestiago ekoizten dugun heinean, prezioak altuagoak izango dira haien produktuekin alderatuta. Hala ere, gu lortutako kalitatea askoz altuagoa izango da.

Hau dela eta, errenta txikiko jendea, gehienetan gazteak, ezin izango dituzte gure produktuak erosi. Ondorioz, errenta ertaina eta handia daukan jendea izango da gure helburua. Honetaz aparte, ingurumenaz arduratzen den jendea gure produktuaren prezio altuagoa ordaintzeko prest egongo da, gure proposamenariekin bat sentituko direlako.