



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Enpresa edo erakunde bat hasi aurretik, ezinbestekoa da merkatuari erreparatzea, eta zein motatako merkatuekin arituko garen identifikatzea, izan ere, merkatu hori izango da gure enpresaren funtsa. Merkatuari erreparatuz, gure enpresa eta produktua bezeroei egokituko dugu, honela kontsumitzaile (gure kasuan aplikazioaren erabiltzaile) gehiago erakarrit.

Gure aplikazioak mendi bideak erakutsi eta beste pertsona batzuekin mendira joaten lagunduko duenez, gure bezeroen gehiengoa 18 urtetik gorako mendizaleak izango dira. Aplikazioa erabiltzeko adin minimoa 18 urte izango da, ez baitugu nahi gure aplikazioa adin txikikoek erabiltzerik, arriskutsua izan daitekeelako. Alde batetik, mendiak dauzkan arriskuak daude: galtzeko



aukera, min hartzea... Eta bestetik, komunitate bat sortuko denez aplikazioari esker, ez litzateke segurua izango adin gutxikoak ezezagunekin elkartzea, horregatik gure aplikazioa 18 urtetik gorakoentzat egongo da irekita. Gehienak mendizaleak izango diren arren, edonork gozatu ahalko du aplikazioak eskaintzen dituen onuretz, zailtasun desberdineko mendi bideak egongo baitira.

Gure aplikazioa publiko oso zabal bati eskainia egongo da, baina denek gauza bat edukiko dute komunean: mendira joateko eta disfrutatze nahia. Hala ere, denek ez dute mendira joateko modu bera edukiko, batzuk goi mailako kirolariak izango dira eta itzuli zailak egin nahiko dituzte, eta beste batzuk paseo bat bakarrik eman nahiko dute. Hori ziurrenik adinaren arabera izango da, gazteenek mendi buelta gogorak egiteko joera edukiko dute, eta litekeena da helduagoek itzuli motz bat bakarrik bilatzea.

Bezeroek derrigorrez gailu elektronikoa bat beharko dute bertan aplikazioa instalatu eta erabili ahal izateko. Gaur egun, gailu hauen erabilera anitza eta uneorokoa denez edonork eskuragarri izango du arazorik gabe. Aplikazioa doainik denez, gure bezeroek ez dute beraien egoera ekonomikoarekin arazorik izango. Hau da, gure bezeroek edozein egoera ekonomikotan egonda aplikazioaz gozatzeko eta beraien zaletasuna garatzeko aukera edukiko dute.



Gure enpresaren funtsa bezeroak izango direnez, euren beharretara egokituta egoteko software librea izango da, beraien ideiak eta jakintza partekatzeko. Software librea izateak aplikazioa etengabe erabilerrazagoa bilakatzea eragingo du, beraz, gure bezeroek ez dute beharko jakintza berezirik teknologian.

Gure merkatuan behar denak teknologian eta gailu elektronikoetan oinarritzen dira, baina haren barruan behar ugari daude, gure kasuan, mendi bideak erakusteara eta jendearekin elkartzearena. Beraz, gure merkatu mota segmentutako merkatua izango da.



Bezeroaren ingurua ere garrantzitsua izango da aplikazioaren erabilerarentzat, izan ere, mendi bideak eskaintzen ditu gure aplikazioak, eta lautadez inguratuta bizi direnek, aplikazioaren bitartez, txoko berriak ezagutzeko aukera izango dute. Horretarako, beraien herrietatik mendietara iristeko beharko duten garraioaren informazioa eta kotxez joateko bideen informazioa eskainiko du aplikazioak.

Honela, behin merkatua eta gizartea identifikatuta, gure produktua gizarteko beharretara egokituko dugu, eta, horren bidez, bezero asko erakarriko ditugu, horiek izango baitira gure enpresaren oinarria.