

Merkatuaren Segmentazioa

Hasieran, zapatilen merkatuaren nitxo oso txiki batean posizionatuko gara: zapatila ekologikoen nitxoan. Bertan, Multi Shoes jantzeko kalitate handien dituzten zapatilak eta ekologikoenak bezala posizionatu nahi ditugu.

Gure 10 lehiakide garrantzitsuen analisis txiki bat egin ondoren, 2 gauza ondorioztatu ditugu.

Lehengoa, zapatila ekologikoen nitxoan marka gehienak (%60) berahien produktuak 50€-100€ saltzen dituzte. Ondorioz, marka premium bezala posizionatzeko aukera izango dugu Rens eta Flamingos Life-ekin batera.

Natural World Eco , Slowers , Maians	[50€-80€)
Ethletic , Cultura Portuguesa , Muroexe , Vegetarian Shoes	[80€-100€)
Be Flamboyant , Kumi Sneakers	[100€-120€)
Rens , Flamingos Life	[120€-160€)

Bigarrera, gure lehiakide gehienak zapatilen materialak eta ekoizpena ekologikoena izaten ahalegintzen dira. Baina ez dira zentratzen zapatila berritzaileak sortzen eta bere forman inobatzen. Horragatik, alde honetan dereizteko aukera garbi bat dugu.

Hau guztia kontuan hartuta, gure bezero idealak ezaugarri hauek dituzte amankomunean:

1. Egoera ekonomiko handia eta establea dute.

Gure zapatilen lehengo pareta 149,97€ balioko dute. Horregatik, epe luzean merkeagoak izan arren, hasieran diru kantitate handi bat jarri beharko dute.

2. Ingurumenarekin kontsientatuta dauden eta lagundu nahi duten pertsonak dira.

Ez du balio bakarrik kontsientatuta egotea. Ingurumenari laguntzeko eta benetan parte hartzeko prest egon behar dira.

3. 25-44 urteko emakumeak dira.

INE ikerketa baten ondorioz, 25-44 urteko emakumeak ingurumenarekin kontzientzi gehien dueten taldea da. Horregatik, txiki hasi nahi dugunez, hau izango da gure hasierako talde garrantzitsuena.

4. Sare sozialak erabili eta erosketak maiz egiten dituzte.

Online denda batean salduko dugunez, sare sozialen bidez erakarriko ditugu bezeroak.

5. Espainian bizi dira.

Logistikarekin konplikatuta nahi ez dugunez, gure nazioan bakarrik saltzen hasiko gara.

Hau izango da hasierako plana, txiki hasi eta denborarekin merkatuaren segmentazioa handitu. Enpresak mozkinak sortzen duen ehinean, diru gehiena berrinbertituko da enpresa zabaltzen. Esate baterako, gizonentzako eta umeentzako zapatilak egitea, zapatila modelo gehiago sortzea, Hego Amerikara zabaltzea...