

Bezero segmentua

Gure proiektua, denak bezela, zentratuko da batez ere bezero mota batzuentzat. Honek esan nahi du, edozein pertsona erabili ahalko duela aplikazioa baina batzuek zuzenduta egongo da. Sailkapena faktore hauetan oinarrituz egin dugu: psikografikoa, demografikoa eta erosketak jokabidean. Puntu hauek kontuan hartuta, gure bezero segmentua sortu dugu.

Lehenik eta behin, segmentu psikografikoan oinarritu ginen. Gure proiektua aplikazio bat denez, oinarritzakoa da mobila edukitzea. Mobila ez baldin baduzu, ezingo duzu aplikazioa erabili. Hortaz, adin altuko zenbait pertsona ezingo lukete erabili batzuek mobilak ez dituztelako. Bestalde, oso garrantzitsua da teknologia nola doan jakitea, hau da, mobila nola doan jakitea edo aplikazioak erabiltzen jakitea. Puntu hau garrantzitsua da, pertsona zahar askok mobila dutelako baina oso gutxitan erabiltzen dute, bakarrik sms edo deiak egiteko. Horregatik, mobila erabiltzen jakin behar duzu aplikazioa deskargatzeko eta erabiltzen jakiteko. Bukatzeko, modako aplikazio bat denez, moda gustoko dutenei zuzenduta dago, erosketak egiterako orduan, gaur egungo moda aztertzen duelako.

Bigarren, segmentu demografikoa kontuan hartu genuen. Batez ere, jende gazteei zuzenduta dago, hau da, 16-35 urte bitarteko dutenei. Pertsona hauek, teknologia oso ondo kontrolatzen dute eta modan adituak izan ohi dira, horregatik, aplikazioa oso eroso eta erakargarria izango zaie. Baita ere, bai emakume bai gizonei zuzenduta egongo da, hortaz, bi generoentzako erakargarria eta erabilgarria izango da. Bestalde, beste jende mota bateri zuzenduta egongo da, 35-50 urte bitarteko dutenei. Bi arrazoiengatik zuzenduta egongo da aplikazioa hau haiei. Lehenegoa, lanarengatik izango da, ez dutelako goizean denbora asko janzteko eta aplikazioa erabiliko dutelako denbora aurrezteko. Bigarrena, ume txikiak janzteko izango da. Ume txikiak (5-12 urte) mobila ez dutenez erabiltzen, zenbait gurasok aplikazioa erabiliko dute beraien umeak janzteko eta denbora aurrezteko eskolara eramanez aurretik. 50 urte baino gehiago duten pertsonak, maiztasun gutxiagorekin erabiltzen dute mugikorra eta ez dute asko ulertzen teknologia berriak, hortaz, ez dute aplikazioa erabiliko eta ez zaie erakarriko.

Azkenik, erosketak jokabidean oinarritu gara. Gure aplikazioa maiztasunean ere oinarritzen da, hau da, egunero edo ia egunero erabiltzeko sortua dago, azken finean, egunero janzten zarelako kalera joateko. Hortaz, lehiatasunean oinarrituko gara. Erabiltzen duten pertsonak egunero mugikorra piztu eta gure aplikazioa erabiliko dute, eta honek batez ere pertsona gazte eta helduek egiten dute, mugikorra gehien erabiltzen duten pertsonak direlako. Baina, ez dutenek maiztasun batekin erabiltzen mugikorra, gure aplikazioa ez dute ia erabiliko. Horregatik, garrantzitsua da egunero mugikorra piztea eta erabiltzea.