

# MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

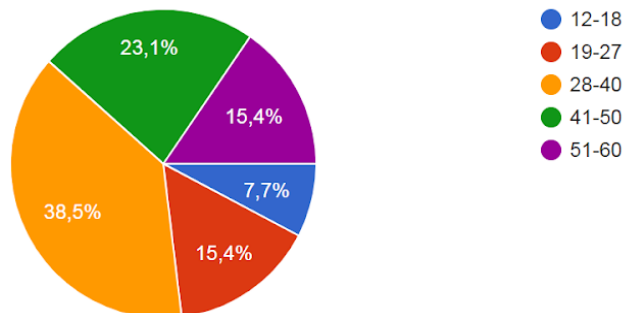
Gure enpresa pribatua eta bigarren sektoreko enpresa da, gure produktua gure enpresan sortzen dugulako eta iribazi-asmoa duen enpresa bat delako.

Gure bezeroen merkatu mota “merkatu masiboa” izango da, hau da, antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen talde handia da. Hauen behar eta arazoak honakoak izango dira: gauzak asko galtzen dituzte eta denbora aurrezte ahalbidetzen duen zerbait behar dute aurkitzen ez dituzten gauzak azkar aurkitzeko.

Hasieran, enpresa nazionala izango da, hau da, Espainiatik jardungo dugu eta ondoren, nazioarteko enpresa bilakatuko gara.

Hortaz aparte, elektronika atala duten beste enpresei ere salduko diegu gure produktua, adibidez, Carrefour, MediaMarkt, Fnac...

Gure produktua pertsona ahazkorrentzat zuzenduta dago, 12-60 urte artekoentzat edo mugikorra erabiltzen dakien edozein pertsonarentzat, izan ere, gure produktua erabiltzeko, mugikorrean app bat deskargatu behar delako.



Gure produktua bezalako produktuak eskaintzen dituzten enpresa batzuk badaude, adibidez, Apple (AirTag), Vodafone (Curve) eta Tile. Hala ere, gure enpresarekin berrikuntza eskaini nahi dugu, izan ere, aurreko enpresek diseinu bakarra dute Tile izan ezik, hiru tamainu ezberdinetako produktuak eskaintzen dituela.



Baina gure enpresak mota ezberdinetako lokalizatzaileak eskaintzen ditu, adibidez, mugikorrerako eta aurikularretako funda modukoa, diru zorroan sartzeko bat eta modelo estandarra; “giltzatako” moduko bat edozein produktuan jarri daitekena (motxilan, estutxean, giltzetan, berokian...).

Gainera, gure prezioak gure lehiakideenak baino eskuragarriagoak izango dira eta mota guztietarako mugikorrekin bateragarriak izango dira, Apple-ko produktuak ez bezala.