



### 3. Segmentazioa

Zalantzarik gabe, gure enpresaren **bezero nagusiak 7 eta 23 urte bitarteko ikasleak** dira. Izan ere, ikasleek urte guztietan **eskola materialaren beharra** ikusten dute eta horretaz baliatuz gure enpresak merkatuan bere tokia aurkitu du. Horrek ez du esan nahi ikasten ez dabilzaten pertsonak ezin dutela gure negozioa erabili. **Beste enpreetan** ere aukera paregabea ikusten dugu gure merkatua hedatzeko, gure produktu pertsonalizatuak erabil ditzaketelako.

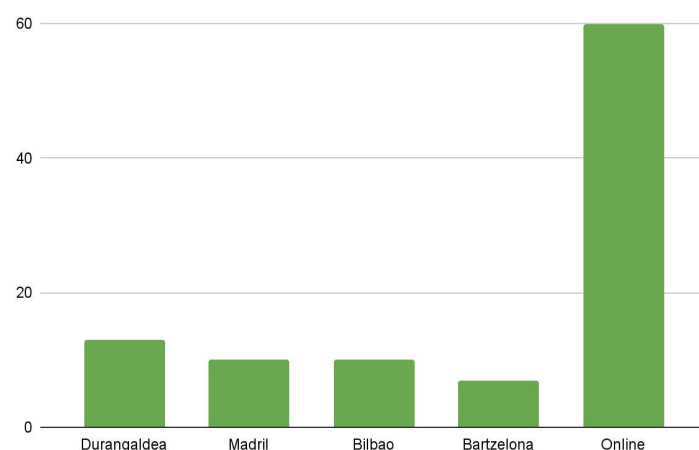
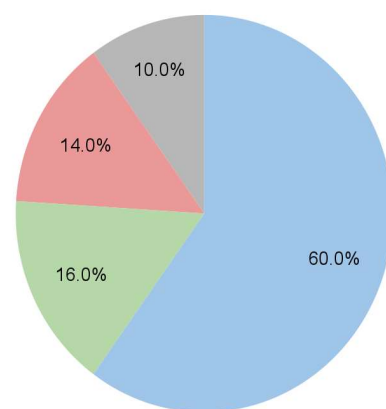
Gainera, **Administrazio publikoan** ere daukagu hedatzeko beste arlo bat, izan ere, Ogasunean, Hezkuntzan eta Osakidetzan paper kopuru erraldoia erabiltzen delako eta ingurumenarekin oso kontzientziatuak daudelako.

Hala ere, enpresan edo sektore publikoan lan egiten ez duten edota jadanik ikasle ez diren edozeinek ere eskura ditzake ReStudy produktuak.

Salmentak **online** bidez izango dira **nagusiki** (%60). Salmenta fisikoei dagokionez, nahiko **salmenta parekatua** espero dugu **Durangaldean, Bilbon, Madrilen eta Bartzelonan**. Fenomeno hau emango litzateke Durangaldean eta Bilbon biztanle gutxiago garen arren, ReStudy **bertoko proiektua denez**, inguruko jende askok, Oxford eta Campus bezalako **multinazionaleri erosi beharrean, gure produktuak erostea aukeratuko bailuke.**

#### Bezeroak

- Ikasleak
- Beste enpresak
- Administrazio publikoa
- Beste batzuk



**gure produktuak erostea aukeratuko bailuke.**