

MERKATU SEGMENTAZIOA:

Gure produkturako (Roomba Izozgailua) edozein motako bezeroak izan daitezke, baina gehienak izango dira edo pertsona zaharrak laguntza behar dutenak etxean garbiketarako egiterakoan edo pertsona helduak ez dutenak etxe osoan garbiketarako egiteko gogorik eta nahiago dutenak Roomba Izozgailua ematen duen erosotasuna. Laburbilduz ia bezero guztietarako dago prestatuta produktua gazteenetatik zaharrentara.

Bezero segmentazioaren arabera, merkatu masiboan sartzen da Roomba Izozgailua, zeren eta gure produktuaren helburua merkatu-segmentuak eta estrategiak bereizi gabe, ahalik eta kontsumitzaile gehienengana iristea da, edozein bitartekotan eta edozein modutan, masa-merkatua ere deitua.

Xede bezeroa, bezero ideala ere deitua, ordaintzeko prest dagoen eta zure negozioak bikain konpon dezakeen premia espezifiko duen pertsona edo enpresa da, bai zerbitzuagatik, bai prezioagatik. Enpresak egindako produktua egokitu behar izango da bezeroek dituzten gustuetara; hau da, aukeratu ahal izango zenituzkeenak. Orduan gure xede bezeroa zein den jakiteko, azterketa bat egingo beharko dugu gure produktuak edo zerbitzuak estaltzen dituen premiak bete behar dituzten pertsonak nortzuk diren jakiteko.

