

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gu *bMhiX* taldea gara eta gure produktua bizikleta garbigailua da. Produktu honekin lortu nahi dugun helburua, energia berrerabiliz, munduko kutsadura murriztea da. Horretarako, kirola egiten lortzen dugun energia hori berrerabilitea pentsatu dugu garbigailua martxan jartzeko. Ondorioz, gure bezeroak, kontzientziatuta egon beharko dute ingurumenarekin. Gainera, gure produktua kirola egiteko balio du ere bai.

Gutxieneko adina noski, hemezortzi urte izango dira, produktua erosteko adin nagusia izatearen arrazoia diru kontua da. Produktua garestia denez, gurasoek erosi beharko lukete, gure ustez geihegizkoa delako nagusia ez den batek diru kantitate hori ordaintzea. Gehitzeko, askok etxeko lana egiten hasten direnez, gazteok etxeak bakarrik bizitzen hasten direlako, etxeko lanak egiteko modu erraz eta dibertigarri bat izan daitezke gure produktua. Gainera, ongi etorriko zaie, gaztetan ez delako diru asko izaten, eta gure produktua erostean bi produktu batean erosi ditzakete; garbigailua eta bizikleta estatikoa. Nahiz eta momentuan gastu handia izan, etorkizunerako inbertsio on bat bilakatuko litzateke, batez ere, eletrizitatearen prezioa asko igotzen ari delako (gure



produktuak ez du eletrizitaterik kontsumitzen). Kirola eta garbiketa batera egiteak aurrezki handiak ekarri ditzake bai ekonomikoki baita denborari dagokionean ere. Beste alde batetik gehienezko adinik ez dugu izango, edo erlatiboa izango litzateke, denak ez baikara berdin zahartzen. Iruditzen zaigu bakoitzak neurtu behar duela noiz arte izango den gai bizikletan ibili ahal izateko. Beraz, gure bezeroei eskatzen diegu tentuz jokatzeko.

Merkatuari dagokionez, dibertsifikatutako merkatua izango da gurea, bezeroek produktu bera erosi arren, asmo desberdinak izan ditzaketelako: Dirua aurrezteka, denbora aprobetxatzea (kirola eta garbiketa batera eginez) edota ingurumena zaintzea, elektrizitatearen kontsumoa murriztuz. Horren baitan bezeroen ezaugarriak ere desberdinak izango dira. Ildo horretatik, bezeroen target-a identifikatzea oso garrantzitsua izango erabakiak hartu ahal izateko. Bezeroa oso ondo ezagutu beharko dugu eta dituen exigentzia-kalitate mailak errespetatu beharko ditugu ezustekorik ez edukitzeko.

Elektrizitatearen kostua, gaur egun (herrialdearen arabera zifra aldatu daiteke) oso garestia da. Espainia mailan, pertsona bakoitzak 0,23216€/kWh ordaintzen du. 270 kWh hilabetero hau da, hilabetero 62,667€ ordaintzen ditu batz beste pertsona bakoitzak. Beraz, dirua aurreztu nahi dutenentzat aukera polita da. Bizikleta honekin zuk sortzen duzulako erabiliko den energia beste enpresei elektrizitatea ordaindu beharrean. Bestalde bezero gehienak, kirolariak izango direla uste dugu. Izan ere, gure produktua bizikleta batean oinarrituta dago eta lan fisikoa nahitaez egin beharreko gauza bat da. Azkenik, gure bezeroetako asko, kutsadura gutxitu nahi duen jendea ere izan daiteke, gure produktuak ez duelako energia ez-berriztagarririk behar.