



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresak, "Fitore" enpresak, gure bitza eta dieta errazteko eta planifikatzeko aplikazio digital bat eskaintzen du. Ideiatik egitasmora eramateko garaian, behin balio proposamenaren atala azalduta, proiektu honen hurrengo urratsa, gure enpresako merkatu-segmentazioaren analisia egitea da. Honi dagokionez, bezeroen garrantzia aipatu behar dugu, izan ere, haiek dira negozio-ereduaren funtsa, hau da, enpresa bat bizirik mantentzen dutenak. Hortaz, gure aplikazioaren beharra izango duten bezeroak definitzea izango da hurrengo urratsa.

Aplikazio honek ez du adin mugaturik, baina bereziki 16-30 adin tarteko jendeari bideratua dago. Izan ere, adin hauetan suertatzen dira planifikatzeko arazo eta beharrak, ikasketak, lana eta beste hainbat ekintza direla eta. Gainera, gutxi gorabehera 16 urtetatik



aurrera hasten zara nolabaiteko autonomia izaten, hau da, adibidez, zure dieta propioa izaten, zure bazkaria, afaria, merienda etab. sukaldatzen eta, horretaz gain, zure osasun fisikoaz piska bat ohartzen. Faktore guzti horien ondorioz, gizarteko zati handi bat estresatua bizi da, denbora faltagatik. Beraz, nolabait esanda, gure aplikazioa erabilita, esandako arazo horiek dituztenek ondo planifikatzeko aukera izango dute, horrela, besteak beste, haien estresa murriztuz.

Gure aplikazioa erabili dezaketen bezeroak aztertzerakoan, pertsonen gain, hainbat enpresentzat ere interesgarria eta erabilgarria izan daitezke ikusi dugu. Izan ere, gure aplikazioak dietak sortuko dituen kirol enpresentzat erabilgarria izango litzateke. Esate baterako, futbol-talde bateko nutrizio arduradunak, gure aplikazioaren bitartez jokalaria bakoitzari bidali diezaioke bere dieta propioa eta pertsonalizatua. Honek abantaila asko eskaintzen dizkio futbol-taldeari eta jokalaria bakoitzari, izan ere, erabilerraza delako eta modu oso erraz eta planifikatu batean jardun dezaketelako futbol-taldeko partaide guztiek.

Segmentazioen arabera, hainbat merkatu mota bereizten dira. Gure enpresaren kasuan, merkatua masiboa da. Izan ere, gure xede-publikoa antzerako beharrak eta arazoak dituztenek osatzen duten talde handia da. Lehen esan bezala, aplikazio hau haien betebeharrak, denbora, dieta... planifikatzeko arazoak dituztenei bideratuta dago. Beraz, esan dezakegu gure kasuan, xede-publikoa behar antzerakoak dituzten bezeroek osatzen dutela.