

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Bezeroak negozio-ereduaren funtsa dira, izan ere, haien beharrak eta desirak asetzeak gure negozioaren arrakasta litzateke. Bezeroei esperientzia positiboa eskaintzeak, haien leialtasuna suposatuko luke eta ondorioz gure enpresarentzat irabazi gehiago. Haien beharrak asetzeko, ezaugarri komunen arabera taldekatu behar ditugu. Ondorioz, gure merkatu segmentazioa definitzea, hau da, gure produktua beharrezkoa duten taldeak definitzea oso garrantzitsua da enpresa arrakastatsua izan dadin.

Honekin guztiarekin, gure bezeroak bi taldetan banatzen dira, erretzen duen edonor, edota klima aldaketarekin bat egiten duten pertsona erretzaileak. Hala ere, ez du zertan pertsona erretzaile edo klima aldaketaren aurka dagoen norbait izan behar erosten duena, bestelako erabilpenak ere eman ditzazkeelako metxeroari. Esate baterako, kandelak pizteko behar duen jendea, gustukoa duelako dekoratzeko erabiltzeko asmoa dutenak, etab.

Gure bezeroak zeintzuk izango diren zehaztu eta gero, konturatu gara orokorrean bezero gehiengoa klima aldaketaren aurka dagoela eta munduko kutsadura murriztearen aldekoa izango dela, izan ere, metxeroa banbuzkoa izateari garrantzia emango diote. Gainera, metxeroak gas bidez funtzionatu beharrean laser bidez funtzionatuko du edota elektrikoa izango da, gure planeta are eta gutxiago kutsatzeko, ahal den heinean. Beste alde batetik, emango dioten erabileraren arabera, talde desberdinak sortuko zaizkigu. Besteak beste, erretzeko erabiliko dutenak eta beste funtzioen bat emango diotenak.

Erretzeko erabiliko dutenek hainbat ezaugarri edukiko dituzte. Hau da, gehien bat adin nagusikoak izango dira. Erretzea gustuko dutenak izango dira batik bat.

Beste alde batetik, gure bezeroak dibertsifikatu egiten dira, izan ere, beste edozertarako erabiliko duten bezeroak ere izango ditugu. Aurretik esan dugun bezela, kandelak pizteko adibidez. Beraz, bezero talde honen ezaugarriak oso ezberdinak izango dira. Hala eta guztiz ere, esan daiteke gehienbat adin nagusiagoak izango direla bezero.

Horretaz gain, pentsatzen dugu gure metxeroa oso erabilgarria izan daitekela beste gainontzeko enpresa askorentzat. Gure metxeroak ez du kutsatzen, izan ere, metxero arrunt baten plastikoa eta gasa dira arazo nagusia eta gure *honne* enpresak eskaintzen duena, aldiz, banbuzkoa da eta elektrikoa. Ondorioz, kutsadura asko murrizten da eta hori biztanle eta enpresa askoren kezka denez, enpresa horiekin kolaboratzen badugu eta gure metxeroa saltzen baldin badiegu behar dutenerako, denok kutsatuko genuke gutxiago gure planeta. Adibidez, sukaldariak sua pizteko erabili ahalko lukete, trabesiak egiten dituzten kit-etan egon daitezke... etab.

Azkenik, segmentazioaren inguruan irakurri berri dugun informazioan oinarrituta, gure enpresak segmentatutako merkatuaren ereduak duela esango genuke, izan ere, behar desberdinak dituzten bezeroak izan arren eta gure produktua ekintza desberdinetarako erabiliko duten arren, denek produktu bera bilatzen dute.