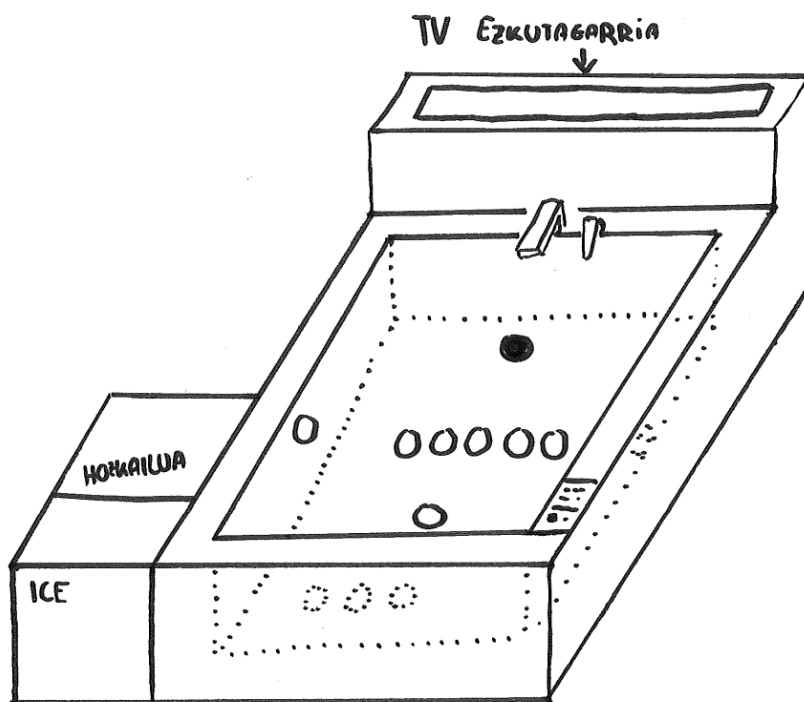


BEZERO SEGMENTUA

Gure baineraren “target”-a kirolariak eta maila sozio-ekonomiko altuko pertsonak dira. Gure bainerak kirolarientzako onuragarriak izan daitezke eskeintzen ditugun zerbitzu ezberdinengatik (masajea, ura erregulatzeko aukera...). Baina beste hainbat osagai edukitzeko aukera dauka gure bainerak (telebista, izozgailu txiki bat...) eta horregatik luxuzko bainera bat nahi duten pertsonak gure bezero potentzialak izango dira baita ere. Kiribati bainera honetan erosleak pertsonalizatu dezake bere bainera, orduan kirolariek beraientzat bideratuta dauden gehigarriak bakarrik gehitu ditzazkete eta gainontzeko erosleek berdina.

Gure produktua batez ere erosotasunean eta kirolarien errekupeazioan egongo da zentratuta.

Kirolari profesionalek beraien etxean hau edukitzea oso onuragarria izan daiteke eta aldi berean erosoagoa. Adibidez, futbolista profesionalek beraien klubeko instalazioetako bainerak erabili ordez etxean bainera propioa eduki dezakete, gauza berdina egiteko erosotasun handiagoarekin eta pribazitate osoarekin.



Gainera, askoz ere eraginkorragoak dira gure bainerak dauzkagun teknika berritzailei esker.
Errekuperazio azkarragoa eta eraginkorragoa eskeintzen du hain zuzen ere.

Erosketa erabakian gure erosle eta kontsumitzaileak berdinak dira, ez dago bereizketarik,
hau da; normalean gure bainera erosten dutenak izango dira ondoren erabiliko dutenak.

Erosleak produktu hau behin erostea da ohikoena, daukan prezio altuagatik eta behin erosi
ondoren eskeintzen ditugun aktualizazioengatik.

Gure helburuetako bat erosleek gure marka, marka garrantzitsuenetako bat bezela ikustea
da, prestigio handiko eta gama altuko marka bat sortu nahi dugu.

Produktu honek ez du sexua bereizten produktua saktzerakoan, hau da; edozein sexuko
pertsonek izango dira gure bezero potentzialak.

Laburbilduz, gure merkatu-nitxoa kirolariak eta luxuzko bainera bat erosteko
maila-ekonomikoa dutenak dira.