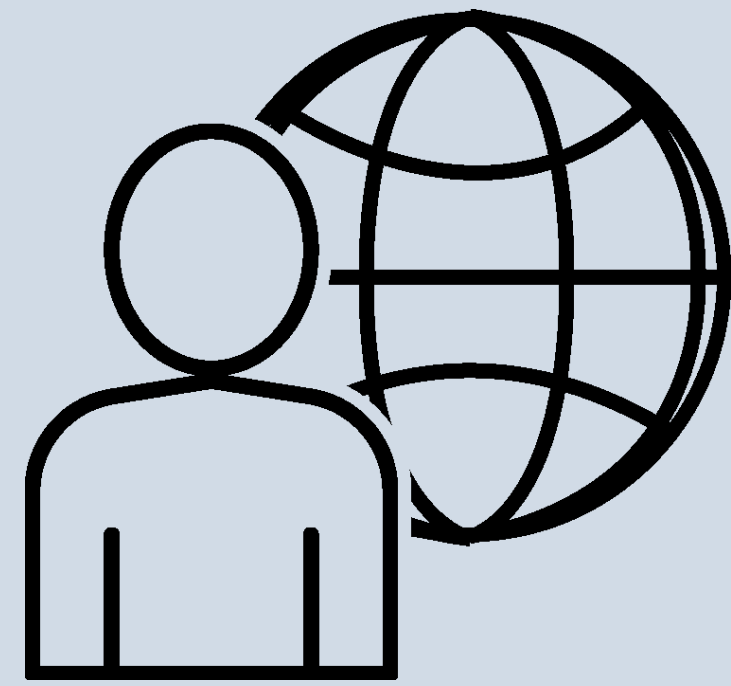


MERKATUEN SEGMENTAZIOA



Harremanetan jarrriko garen enpresarekin hozkailuak ekoizten dituen enpresa bat izango da, guk ez ditugulako hozkailuak zuzenean salduko. Enpresei gure teknologia salduko diegu eta haiek beren hozkailuetan txertatuko dituzte. Gure teknologia erosiko duten enpresak garatutak egon beharko dira eta guaza berriak egiteko prest.

Lehenbizi gure **teknologia pantentatuko** dugu, hala ere gure teknologia erabiliko duten enpresek gure baimena izan beharko dute guk kontrolatuko dugulako aplikazioa eta hauetatik lortzen ditugun irabaziak gureak izango direlako. Gainera gure patenteak erabiltzen duten enpresekin akordioak egingo ditugu, patentea erabiltzeagatik saltzen duten hozkailu bakoitzagatik **50€-ko komisio** gurea izango da.



MERKATUEN SEGMENTAZIOA

Azkeneko produktua erosten dutenek, hozkailuak erosiko dituzte gure teknologia aplikatuta izanda eta erabiltzeko guk sortutako **aplikazioa instalatuta** izan beharko dute. Aplikazioa **bi** motatakoa izango da; alde batetik **doakoa** izateko aukera izango du, baina publizitatea agertuko zaie. Bestalde, premium aukera egongo da, eta kasu honetan publizitatea ez zaie agertuko eta aukera espezialak izango dituzte.

Gure **merkatua segmentatuta** egongo da alde batetik bezero arruntak eta “premiunak” izango ditugu. Arruntek publizitatea jasoko dituzte bestelako gauzak erosteko, gainontzekoek harpidetuak egongo direnez zenbait abantaila izago dituzte; errezetak, deskontuak... bi bezero mota huek izango dira aplikazioa erosiko dutenak. Bestalde hozkailu enpresak izango ditugu **patente moduan** eta azkenik publizitate enpresak izango ditugu, hauek iragarkiak jarriko dituzte gure aplikazioa eta hozkailuak jende gehiagora iristeko. Merkatua **nitxoz** osatuta dago. Hozkailuan merkaturan, gehienak berdinak dira eta hutsune bat dagoela ikusi dugu. Horregatik, hutsune hau gure proiektua beteko du ondorioz abantaila izango dugu eta honi esker merkaturan handitzeko aukera izango dugu.

