MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Hiru talde nagusietan bereiziko ditugu gure bezeroak. Alde batetik, apartamentu edota hotelen jabeak egongo dira. Bestalde, aire libreko kirolak praktikatzen dituzten klubak egongo dira. Amaitzeko, bakoitzaren kontsumizioa egongo da, hau da, beharren bat badago erostea, baina pertsonalki.

Lehenengo taldean, hotel edota oporretako apartamentuen jabeak sartuko dira. Gure produktua beraiei zuzenduta dago zati handi batean, bertan, baliabide bat gehiagotzat saldu dezaketelako eta beraien eraikina garbi mantentzen laguntzen duelako ezin bestekoa da.

Bestalde, kiroletako klub desberdinetan saltzea ere ezinbestekoa da, askotan kiroletan metereologia dela eta oinetakoak blai eginda amaitzen baitute. Hori dela eta, gure produktua arazo horren konponbide perfektua izango da.

Gainera, pertsonalki erostea ere posible da, hala nola eskiatu ondoren gure botak bustita amaitzen baitute eta kasu gehientxuenetan hurrengo egunerako ezinezkoa da lehortzea. Horregaitik, gure produktuak arazo hori konponduko du.

Gure bezeroen ezaugarriak, orokorrean kirolariak izan behar direla da. Hala nola, edozein kirol praktikatzea dutenak ohikotzat. Hori dela eta, futbolari eta eskiatzaileak izango dira nagusi, hauek izaten direlako gehientxuenetan arazoak izaten dituztenak botak lehortzeko. Horregatik gure produktua ezin bestekoa izango da beraientzat. Bestalde, bezero segmentua bereiztea ere ezinbestekoa da, hau dagoen ikustea edo ez.