

## 02. BEZEROEN SEGMENTAZIOA

Gure produktua **18 urte baino gehiago** duten bezeroei zuzenduta dago, baina batez ere unibertsitateko ikasleentzat eta erretirodun pertsonentzat. Beraz, gure **bezero potentzialak 18-28 urte artekoak eta 65 urtetik gorako pertsonak** dira. Honek ez du esan nahi 29-64 urte artekoek ez dutela gure produktua erosiko.

Lehenik eta behin, gure bezero segmentuko talde gazteenei dagokienez, hots, 18-28 urte artekoak, gure aburuz gaur egun **gazteek arazo handiak** izaten dituzte unibertsitate inguruan etxe bat alokatzeko eremu askotan, beraz, Abalife-ek unibertsitateetatik gertu dauden landak erosi eta bertan hainbat etxe jarriko ditugu, **auzo unibertsitarioak** sortuz.

Normalean, 29-64 urte arteko pertsonak **familia bat eratzen** saiatzen dira, horregaitik ez dugu uste seme-alabak izatean gure produktua erosiko dutenik. Hala ere, egongo dira **abenturazaleak** diren edo lanaren ondorioz **herrialdetik asko mugitu** beharko diren horiek, beraz, ehuneko txikiago batean egongo dira adin hauetakoak gure bezero segmentuan.

Azkenik, 65 urtetik gorako pertsonen dagokienez, **udako oporraldietan** adin tarte honetakoentzat primerako aukera da gure **produktua alokatzeko**. Beraz, guk landa eremuak Benidorm, Salou... inguruetan izango ditugu, bertan erretiratu asko joaten baitira. Horregaitik, guk uste dugu **erretiratuak gure bezero segmentuaren zati handi baten parte** izango direla. Esan beharra dago, talde honentzako zerbitzua enpresa nahiko handia denean edo sarrera egonkorrak izaten ditugunean emango dugula, azkenean oso **inbertsio handia egin** behar dugu etxe asko erosteko eta hauek bezeroei alokatzeko.

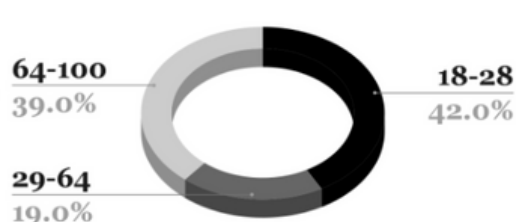
Aurreko guztia kontutan hartuta, **segmentutako merkatuan arituko** garela esan genezake. Hurrengo sektore diagrama honetan ikus daiteke estimazio baten bidez zein adin tarteari zuzenduta dagoen gure produktua.

BEZEROEN SEGMENTAZIOA  
Abalife... Zure etorkizuna eraikitzen!



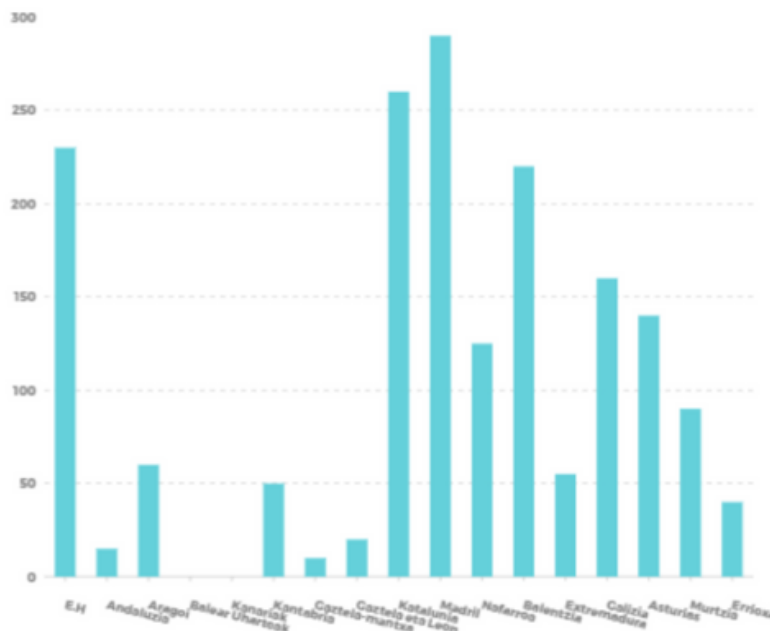
INBERTSIOA EGIN ONDOREN

BEZEROEN SEGMENTAZIOA  
Abalife... Zure etorkizuna eraikitzen!



Horretaz gain, gu **hasiera batean Euskal Herria** inguruan bakarrik arituko garen arren, enpresa handiagoa egiten doan heinean, **Espainia osora zabaltzea da gure helburua**, eta dena ondo badao, enpresa **internazionalizatzea** izango litzateke gure azkenengo helburua. Hala ere, Espainiako autonomia erkidegoetako **bezeroen estimazio** bat egin dugu barra diagrama baten bidez. Aipatzekoa da Espainiako uharte eremuetan (Balear Uharteak, Kanariak) ez garela arituko.

## 10.000 BIZTANLEKO BEZEROAK



Lehiakideei dagokienez, Espainian ez dago gure produktu berdina eskaintzen duen enpresarik, hau da, **ez ditugu zuzeneko lehiakideak**. Hala ere, badaude produktu antzekoak eskaintzen dituzten enpresak, hala nola, edozein motatako **etxebizitzak eraikitzen dituzten enpresak**, baina gehien hurbiltzen direnak edo antzekoenak **autokarabanak** izango lirateke. Beraz, etxebizitzak edota autokarabanak eskaintzen dituzten enpresak gure lehiakideak dira. Alde batetik, etxebizitzak gure produktua baino askoz garestiagoak dira. Beraz **abantaila** daukagu sektore honekiko. Bestalde, autokarabanekin alderatuz, antzeko prezioa dutela esan dezakegu, baina guk eskaintzen dugun produktua **material hobez sortuta** dago, hau da, gehiago iraungo du eta kalitate handiagoa dute.

