

## 2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA: BEZEROAK

Gure produktua erosiko dute mutuak diren edo hitz egiteko zailtasunak dituzten pertsonak, baita edozein pertsonak ere, mutuei eskaintzeko, gomendatzeko edo oparitzeko. Gure bezero segmentu garrantzitsuenak edo printzipalak, lehen esan bezala, mutuak izango dira, baina adibidez, osakidetza ere izango litzake gure bezero potentzialeko bat, haiek ez dute erabiliko baina mutuei eskaini ahal izango dute.

Adin tarteari dagokionez, edozein adin tartetarako gomendatzen da, baina agian teknologia gutxi erabiltzen duten pertsonak zailtasun gehiago izan ditzakete, erabilera ulertzeko. Hori dela eta gure enpresak erabilera kurtso ezberdinak eskainiko ditu.

Horretaz gain, merkatu ikerketa bat egin dugu gure bezeroak zeintzuk izan daitezkeen kontutan izateko (honekin diru sarreraren estimazio bat egiteko informazio gehiago izango dugu) eta bezeroak zehazteaz gain, AMIA matrize bat sortu dugu enpresaren hasierak ahalik eta egokien hasteko.

Hurrengo taulan agertzen dira AMIA matrizeko elementu ezberdinak:

<b>Barne jatorria</b>	<b>INDARRAK:</b> Produktu berezi eta lagungarri bat izatea.	<b>AHULEZIAK:</b> Bezero espezifiko batzuk soilik izatea batez ere: mutuak
<b>Kanpo jatorria</b>	<b>AUKERAK:</b> Gaur egungo gobernuak teknologiari ematen dioten garrantzia.	<b>MEHATXUAK:</b> - krisi ekonomiko bat egotea eta bezero gutxi gure produktua erostea  - hondamendi naturalek gure etorkizuneko enpresan eragitea.

Merkatu ikerketa egin ostean, hurrengo ondorioztatu dugu lehiakideei dagokienez. Gure enpresako produktua erosiko dute, produktu bakarra delako merkatuaren barruan eta ez dugulako lehiakide zuzenik. Gainera, gure abantaila zeinu hizkuntzako kurtzorik ez dela egin behar, alegia, egin behar den bakarra erostea da, adibidez gure lehiakideak eskaintako zerbitzuan denbora gehiago eman behar duzu kurtsoetara joaten eta bertan gauzak ikasten, mutuen hizkuntza menperatzeko. Gainera, lehiakideek eskaintzen dutena egiteko ordaindu beharra dago; hau da, normalean 90 ordu behar izaten dira zeinu hizkuntzako maila bakoitza ateratzeko, 4 maila daudelarik (A1, A2, B1 eta B2), eta 180€-tik gorako prezioa daukate.

Lehen aipatu bezala, merkatu nitxo batera zuzentzen gara, zeinetan gure bezeroek ezaugarri zehatzak dituzten eta oso zaila den beraien beharrak asetzea. Horrek hasieran enpresan inbertsio eta ikerketa asko egitea suposatuko digu, baina enpresa martxan jartzen den momentutik aurrera, gure bezeroei bizitza erraztuko diegu, irabaziak izateaz gain.