

Segmentazioa:

Dakigunez segmentazioaren ideia nagusiak hauek dira: Bezeroak negozio-ereduaren bihotza direla, eta ere bezeroak bildu behar dira haien beharren arabera. Gure proiektu ez da gutxiago izango orduan guk beti bezeroaren ongiez eta beharrez arduratuko gara. Bezeroak ezaugarri komun batzuen arabera taldekatuko ditugu horrela ere segmentazioaren ideia nagusi bat martxan jarriko dugu.

Segmentazio moteetaz hitz egiten, gurea merkatu masiboa izango da, teknologia eta mugikorrarekin harremanak dituelako eta gure proiektua kontsumitzaile kopuru oso handirako zuzenduta dagoelako

Merkatu masiboaren ezaugarri garantsitu batzuk martxan jarriko ditugu: Irizpide estetiko pertsonalak dituzten jarduerak hautatzea; hau da gure aplikazioak beti izango du irizpide estetiko eta pertsonal bat gure ekoizleen ezaugarrien eta interesen arabera. Ere gure proiektu honen ideia ez da bakarrik sortutakoarekin geratzea baizik eta joera berriak hausnartuko ditugu ideiak berriak sortzeko.

Segmentazio 4 mota aurki ditzakegu eta gure enpresak kontuan hartuko dituen hauek

- Segmentazio geografikoa honako hau teknika bat da, eta produktuaren edo zerbitzuaren kontsumitzaile potentzialak geografikoki non dauden ulertzean datza. Gure enpresa printzipioz eskuragarri izango da mundo osorako eta honek ere aplikazioa hizkuntza askotan jartzeko aukera izatea dakar.
- Segmentazio demografikoa → Dakigunez Segmentazio demografikoa merkatua talde txikiagoetan banatzean datza. Segmentazio mota horrek hainbat aldagai hartzen ditu kontuan, hala nola adina, diru-sarrerak, ikasketa-maila, nazionalitatea, etab. Orduan hau kontuan hartuta gure aplikazioko profila egiterakoan honako gauza hauek galdetuko dira eta erantzunen arabera aurrezketa pertsonalizatua sortuko zaio profila sortzaileari



