

## SEGMENTAZIOA:

Merkatu segmentazioaren azterketa ondoren, gure enpresak ondorengoentzako izango da.

- Enpresa honek dendetara ezin diren joan pertsoneri lagunduko die. Adibidez, denbora gutxi duten pertsonak (langileak, gurasoak...etab.) Beste alde batetik, eginkizun bat duten pertsonak eta etxetik atera ezin direnei lagunduko die ere. Online eskatu dezakete guztia eta bere nahiak asetzeko gaitasuna izango du gure enpresak.
- Gure bigarren bezero taldea agureak izango dira. Alde batetik agureen laguntza izango dugu, haiek egingo dituzte arroparen modeloak, gainera ondo pasatzeko denboraldi bat izango da, (bakarrik bizitzekotan eta haien bizitzetan ezer ez egiteko badaukate, ariketa dibertigarria eskaintzen diegu argazkiak ateratzea diruaren truke, hau da, lana eta dirua irabazten dute.). Horretaz aparte, haientzako arropa aurkeztuko dugu.
- Datu hauek egiaztatzeko, gure inguruko jendeari galdetuko diegu. Esate baterako, inkestak egingo ditugu eta aldizkarietan eta sare sozialetan (Instagramean, Facebookean...) Haien balorazioak kontuan hartuko ditugu eta zerbait hobetu behar baldin badugu, hobetuko dugu. Online galderak egingo ditugu, gaur egun jende pila bat sare sozialak erabiltzen dituelako.



