



## 2. BEZEROEN SEGMENTAZIOA

Familia eta nekazariarentzat balorea sortzen dugu, hau da: gure zerbitzua familia edo pertsona **guztientzat** bideratuta dago, ekonomikoki arazorik ez dutenetatik hasita, dirudunetaraino. Horretaz gain, familiak produktu ekologikoak eskuratzeko ahalmena dute, hori bai, produktu ekologikoak garestiagoak dira eta familia bakoitzaren aukeran dago erostea ala ez. Gure ustez aplikazioa gehiago erabiliko duten familiak **KMO** produktuetan sinesten dutenak izango dira, besteei ez zaielako axola beste leku batzuetako produktuak supermerkatuan erostea.

Beraz gure ustez, bezero gehienak izango dituzten ezaugarriak hurrengoak izango dira: ekonomiari dagokionez erdi mailako familiak edo pertsonak, ingurumena zaindu eta ekologiarri garrantzia ematen diotenak eta denbora aldetik justu dabilzanak. Hau da, kalitatezko erosketak egitea nahi dutenak, baina ez dutenak lortzen. Hor agertuko gara gu enpresa bezala, beraiei laguntza eta zerbitzu bat eskaintzen, beraien ezaugarrietara egokituz.

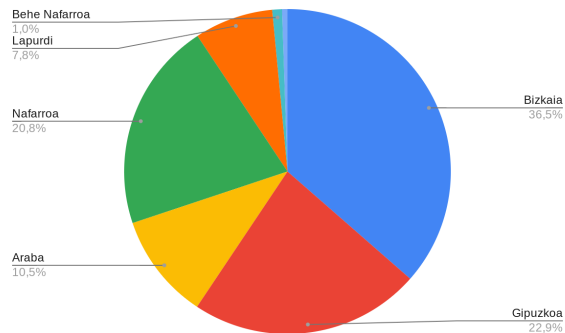
Negozio hau **triangelu** bat da, guk bitartekari lana egiten dugu familia (erosleak) eta nekazarien (saltzaileak) artean. Triangeluan parte hartzen dugun hiru elementuak beharrezkoak gara negozioak aurrera egin dezan, eta modu honetan lan eginez, bai nekazariak, bai gure enpresak eta bai azken bezeroak onura lortzen dugu.

Gure bezeroak nortzuk izango diren jakiteko, merkatu ikerketa bat egin dugu eta bezeroak zehazteak gain gure enpresaren amia matrizea garatu dugu:

BARNE FAKTOREAK	INDARGUNEAK	AHULEZIAK
	Produktu aniztasuna	Ingurune mugatua (Euskal Herria bakarrik)
KANPO FAKTOREAK	AUKERAK	MEHATXUAK
	Internet bidezko salmenta Mugitzeko beharrik ez	Lehiakideen hazkundera Krisi ekonomikoa
	ONURAGARRIAK	KALTEGARRIAK



Lehenik eta behin **Euskal Herri** osoko probintzien grafikoa aurkezten dizuegu. Probintzia bakoitzaren populazioa kalkulatu eta gure bezero posibleak kontuan hartuta, ikusi dugu horiek izango direla Euskadiko probintzia bakoitzeko bezeroen ehunekoaren portzentaia posibleak.



Ondoren, eta enpresa hau Durangon sortua dela kontuan hartuta, beste grafiko bat sortu dugu, **Durangaldeko** herri bakoitzeko bezero potentzialen ehunekoak kalkulatu.

