

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Orain gure bezero edo bezeroak definitu behar ditugu, izan ere, haiek baitira gure negozio edo proiektuaren jomugak. Gure merkatuak garbi izan behar du merkatuaren zein segmentutara zuzendu nahi duen eta zeintzuk utziko dituen alde batera.

Bezeroak dira edozein negozio ereduren bihotza, beraz gure proiektua bezero zuzen batzuei zuzenduta egongo da, kotxe elektrikoekin harreman gehien dutenentzat bereziki. Honetarako, kotxe elektrikoetan aditua den enpresa ezagun eta berriztagarri honi heldu diogu, Cupra. Enpresa honekin lan egiteak onura handia egingo digu; batetik, enpresa honek influentzia handia duelako automozio munduan; eta bestetik, enpresa honekin harremanetan jartzea ez da beste enpresa handiago batzuekin bezain oztopatsua, adibidez Tesla izan daitekeen bezala.

Berriro ere bezeroen kontuari helduz, gure asmakizuna kotxe berriztagarrien erabiltzaileentzat mesedegarria dela diogu. Gaur egun, energia elektrikoarekiko dugun egoera ez da hobereena, eta honek kotxe berriztagarriak kargatzeko erabili ohi izan diren tresnen prezioaren igoera suposatzen du, kable berezi eta delakoen kostu altuak ezin ditu edozein familiak onartu. Aipaturiko arazo honi aurre egiteko plan hobereena dela deritzot, planteatzen dugun sistema material gutxiagoaz eta merkeagoaz egin dagoelako, honela eroslearen beharrianak hobeto asetzeko gai izango gara.

