

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Atal honetan gure bezeroak definituko ditugu, beraiek baitira gure enpresaren oinarri nagusia. Bestalde, zein merkatu motatan jardungo dugun aipatuko dugu.

Gure produktua, edozein adineko eta generiko pertsonentzat bideratuta dago. Eta ilea perfektua egun osoan nahi duten pertsonentzat.

Arazo eta behar berdinak dituzten bezero talde handi batean oinarrituta dago gure enpresa, hau da, merkatu masiboan.

Gure bezero nagusiak bi multzo nagusitan banatuko genituzke:

- 1. Inguruko dendetan:** bezero hauei gure zerbitzua eskainiz diru gehiago irabaztea ahalbidetuko genieke. Denda beren negozioa izateaz gain, gure produktua eskaintzeko aukera ere izango dute. Horrek diru gehiago irabaztea ahalbidetuko die, aurreko lerroetan aipatu dugun bezala, eta ospe handiagoa ere lortuko lukete.
- 2. Gure zerbitzuak eskatzen dituzten pertsonak:** bezero mota hauei, ordea, erraztasuna eta erosotasuna eskainiko diegu. Etxetik gustukoenetako produktua eskatu dezaketelako.

Bezero gehiago lortzeko, estrategia eta marketing-a erabiliko dugu. Hau da, erosketa batean gure markaren 3 produktu erostean beherapena egiten da eta erosketa batzuk eta gero prezioa bezero horri jeistea. Eta marketing egongo dugu, beste dendei saltzen, adibidez eroskiri, sephorari, arenaleri... saltzen.

Gure bezeroen ezaugarriak zehatzak izan behar dira:

- Lekuko denda bat ez izatea, denda bakarra delako.
- Denda nazionala edo internazionala izatea.
- Aztertzea zein den erosle gehien dituen dendak eta gure produktua eskeini.

