

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Bezeroak dira edozein negozio-ereduren funtsa, haiek gabe enpresa batek ezin baitu luzaro iraun. Beren ezaugarri komunen oinarrituta taldekatu behar ditugu, beren beharrak hobeto asetzeko, hau kontuan izanda merkatu mota ezberdinak sortu daitezke.



MANDEKOn KASUAN:

Enpresa guztiek bezala, helburu zehatzak finkatu ditugu.

Merkatura egokitzeko eta bezero gehiagorengana iristeko, gure lehen helburua produktu berri bat merkaturatzea da. Horretarako, guztiok komunean dugun arazoa ikusita sortu dugu produktu hau, eta hori dela eta MANDEKO publiko guztiari dago zuzenduta, heldu zein gazteei.

Produktuaren segmentazio prozesuan barneratzea beharrezkotzat jo dugu. Jakina denez, produktu orokor batekin ezingo ditugu erosle guztien gustuak ase, eta horretarako, bezero bakoitzak bere produktua pertsonalizatzeko aukera izango du, horrela pertsona bakoitzak bere kreatibitatea garatzeko aukera izango du. Izan ere, gure enpresaren helburuetako bat baita asegarri eta errentagarri diren produktuak sortzea.

Beraz, laburtuz, gure kasuan gure produktua telebistako kontrol bat duen orori dago zuzenduta. Pertsonen ezaugarriei dagokienez, pertsonalizazioa eskaintzen dugunez, edozein pertsona motarentzako produktuak eskaintzen ditugu: pertsona gazte, heldu, kreatibo, minimalista...

