

## **MERKATUAREN SEGMENTAZIOA**

Merkatuaren segmentazioan gure produktua norentzat bideratuta egongo den adieraziko dugu, hau da, zer pertsonentzat edo zerbitzuentzat eskainita egongo den. Gainera, pertsona eta zerbitzu hauentzat zergatik salduko diegun zehaztuko dugu.

Guk sortu behar dugun makina handia eta garestia izango denez, ez da etxeetara saltzeko bideratuta egongo den makina bat. Makina hau ikastetxe, unibertsitate eta udaletxeentzat bideatuta egongo da. Gure ustez, bezero horiek orri asko erabiltzen dituzte, hauek behin erabilitakoan ez dira berriro erabiltzen eta zakarrontzira botatzen dira. Udaletxeak herriko pertsonentzako jarriko luke makina, familiak ezingo dutelako horrelako makina bat etxean eduki eta orri asko gastatzen direlako etxetan. Beste alde batetik, azterketak berrerabiltzeko baita balio du, behin azterketa jarri eta hurrengo urtean berdina berriro inprimatu ordez, erantzunak ezabatu eta berriro egin ditzakegu. Horrela ikasleek egindako azterketak puskatu eta zakarrontzira bota ordez berrerabili ditzakegu.

Gure harremana ez da berdina izango gure bezero potentzialekin, eskolekin, eta unibertsitatekin izango dugun harremana ez da udaletxearekin izango dugun harreman berdina. Hasiera baten, bakarrik bezero hoiekin egingo dugu lan. Aproposena eskolaz eskola jotea izango da, bertan gure produktuak zertarako balio duen eta zertan lagunduko duen azaltzea pentsatu dugu. Gure beste bezeroak, udaletxeak izango dira, baina bezero hauekin ez dugu eskolekin eta unibertsitatekin edukiko dugun harreman berdina edukiko. Udaletxeei eta eskolei ere gure produktua aldaketa klimatikoaren aurka egingo duen produktu bat bezala salduko diegu eta gure makinak nola lagunduko duen azalduko diegu, gure makina erostean zuahitz-mozketa murrizten egongo zirelako. Gure produktua ez zuten bakarrik udaletxeko langileek erabiliko, herrirako izango da, hau da, gure proposamena leku publiko batean jartzea izango litzateke, horrela biztanle guztiok erabili ahalko lukete.

Hasiera batean gure produktua Gipuzkoan dauden eskoletara bideratuta egongo da. Gure produktuaren bilakaera ikusi eta gero gauzak espero bezain ondo badoaz Euskal Herri mailan saltzen hasiko gara eta ondo jarraitzen badugu Espainia mailan saltzen hasiko ginateke. Ez dugu nahi Espainia mailan saltzen hasi enpresa berri bat izanda garrantzitsua iruditzen zaigulako gertuko lekuetan saltzen hastea, bezeroen iritzia jakiteko eta arazoak sortzen bazaizkigu errazagoa delako arazo hauei irtenbide bat ematea gertu egonez gero.