

BATTERY-DROP

Merkatuaren segmentazioa

Gaur egungo gizartean mugikorrek ezinbesteko gailuak bihurtu dira. Hortaz, bezero maila zabala izango dugu salmentak izaterakoan. Gizarteko behar eta arazo bihurtu da bateria mugikor batetik bestera partekatzeo aukera izatea. Askotan zenbait egoeratan bateria falta dagoela gainarazten dizu mugikorrek eta kargadore edo entxufe bat aurkitzea ezinezkoa da. Kasu horietan, nahiko bateria duen mugikor bat lortu eta bateria partekatzea besterik ez da falta.

Aplikazioaren hedapena emango da, behin pertsona batek deskargatuta beste norbaiti bateria eskatzean. Horrelako app-ik existitzen ez denez, arrakasta izugarria izango duela iruditzen zaigu.

Ohituretan sakabanatzen baditugu bezeroak, hiru talde nagusi egongo dira:

Gehien erabiliko duen bezeroa gazteria izango da; horiek erabiltzen baitute gehien bat mugikorra. Gainera, Iphone bat duten pertsona orok beharko du bateria gehiago egunpasa joatekotan; mugikor horiek bateria iraunkorraren falta dutelako, segituan bukatzen baita.

Aldiz, agureek mugikorra gutxiago erabiltzen dutenez, ez zaie hain zuzen zuzenduko aplikazioa. Bestalde, gazte batek bateriarik ez badu, agure bati eskatzeko aukera handia dago, haiek zihurrenik izango baitute bateria. Horregatik aurreikusten dugu erabilpen handia izango duela familia bateko kideen artean, gurasoek seme-alabaei pasako diete bateria egun-pasa etxetik kanpo daudenean.

Badago gizartean talde bat alde batera utzi beharko duguna, haurrei deritzona. Hauek mugikorrik ez dutenez, ezin izango dute aplikazio hau deskargatu.