

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure proiektua erakunde publikoei zuzenduta dago, horrela herritarrak zakarrontzi inteligenteak erabili ahal izango dutelakoan. Gure ideia euskal autonomia erkidegoetan hastea da, batez ere bertako hiriburuei pisua ematea eta ondoren Espainia guztira hedatzea. Honela, gure negozioa espero dugun bezain arrakastatsua bada, Europa mailan salduz gure merkaturia handituko genuke. Gure enpresa arrakastatsua izan eta aurrera atera dadin, errealistak eta oinak lurrean izan behar ditugu.

Aurretik aipatu bezala, Euskal Autonomia Erkidegoan hasiko gara proiektuarekin. Erkidegoko 251 udalerrietan zaborrontziak jartzen saiatuko gara, 51 arabar, 88 Gipuzkoan eta 112 Bizkaian. Hala ere, lehenik hiriburu edo herrialde jendetsuetan saiatuko gara proiektua finkatzen, bertan baitaude biztanle gehienak. Gainera, horiek dira diru gehien dutenak eta errazagoa edukiko dute zakarrontziak erosteko, merkeak ez baitira. Proiektua ondo baldin bada, Espainiako 50 probintzietan eta Ceuta eta Melilla zabaltzen saiatuko ginateke, zehazki 8131 udalerrietan. Halaber, aurretik aipatu bezala, hiriburuetako udaletxeei finkatutako diogu lehenik proiektua.

Horrez gain, gure merkatu-mota bezeroen segmentazioaren arabera, **merkatu-nitxoa** da. Izan ere, bezero oso zehatzak eta bereizituak dituen segmentua da. Eta gure kasuan berdina gertatzen da, izan ere, udaletxeak bezero zehatzak bezala kontsideratzen dira. Merkatu mota honetan, balorezko proposamenak, banaketa kanalak eta bezeroarekiko harremanak hartzailearen neurria disenatuak egon behar dira.

Irati Zarranz, Irati Salgado, Anje Irastorza, Julen Garmendia eta Xabier Urigoitia