

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure produktuak emakumeentzat zuzenduta daude eta hauek tanpoiaren erabilera egiteko. Zehazki, berotze globalaren aurka edo ekologiaren alde dauden emakumeentzat.

Enpresa honen bidez ikutuko diren segmentuak demografikoak izango dira gehien bat, generoaren arabera emakumeek behar duten zerbitzu baten aldaera bat delako. Horrez gain, irizpide sozioekonomikoekin lotua dago, izan ere, esan daiteke ez dela produktu oso merke bat hasieran. Hala ere, denboran aurrera erabiltzen bada erabilera itzela eta errentagarria izango da hasierako gastua konpentsatuz.

Hasieran, gure bezero maximo kopurua ez da oso handia izango, gure produkzioa ere ez delako oso handia izango. Denbora pasa ahala, uste dugu gure bezeroen kopurua asko handitu daitekeela, ideia funtzionaltasunagatik. Horrez gain, diru sarrera handiagoak baditugu produkzioak ere handitu dira prozesu zikliko batena bihurtuz.

Gure bezero garrantzitsuenen artean, emakume famatuak edo ezagunak egon daitezke. Izan ere, hauek gure produktua probatu eta gero hau gomendatzen badute, gure salmentak asko igoko lirateke eta gure enpresa ezagutzera emango zen sektore honetan.

Hasiera batean merkatu masibora irekitzera oso zaila izango litzateke, nahiz eta merkatu honetan ez dagoen konpetentzia askorik. Gure merkatu nitxoa, inguruko herriak edo probintziak izango lirateke hasterakoan, hortik aurrera gauzak hobera badoaz gure enpresa dibertsifikatu eta zabalduko genuke beste leku batzuetara.

Enpresa pribatuaren bitartez emakumeen arteko ongizatea bermatzea da gure xedea; era higieniko, eroso eta osasuntsu batean haien beharrak (hilekoa) asetuz.

Gure produktuaren ezaugarriak hurrengoak dira: epe luzerako erabilera, emakumeen higienerako eta ongizaterako produktu osasuntsuak.