

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure produktuaren salmenta egokiena egingo duen merkatuaren segmentazioa zehazterako orduan, irizpide desberdinak jarraitu ditugu, bezero egokienak hauteman ahal izateko, eta produktua hauen beharretara egokitu eta gure enpresak merkatu honetan duen presentziaren handitzean ardatzeko. Bezeroak edozein negozio-ereduren muina dira; izan ere, ez baita haiek gabe gabe denbora luzez iraungo duen enpresarik.



Gure produktuaren hartzalea alkohola edaten duen edonor izan daiteke, hau da, gazte zein heldu. Halere, edalontziaren ideia planteatu genuen momentuan, gazteetan jarri genuen ardatza, hauek baitira festetan sarritan ateratzen direnak. Nahiz eta gazteak hartu bezero nagusi gisa, azpimarratu nahi dugu edariarekin zerikusia duten egoeretan parte hartzen duen edonork ere gure edalontzia izan ahalko duela.

Gure produktua edaria eskaintzen den aisialdiko jardueretan parte hartzen duten pertsonentzat zuzenduta dago. Egia da eremu hau oso zabala dela eta eremu osorako balio duela gure edalontziak baina, guk ideia pentsatu genuenean bereziki parrandan ateratzen diren gazteetan pentsatu genuen. Bestalde, adibide bat jartze arren, edozein diskotekako jaberri interesgarria irudituko zitzaion baso hau edukitzea bertako segurtasun arazoak konpontze aldera.

Eskuragarritasunari garrantzi handia eman diogun horretan, produktua ez da mugatua egongo egoera ekonomiko zehatz bateko bezeroentzat, hau da, ez du arazorik ekarriko ekonomikoki zailtasunak izan ditzazkeen pertsona batek basoa erosi nahi duen momentuan.

Hori kontuan hartuta, ekintza edo egoera desberdinetako pertsoneri zuzenduta egongo da, ekintza horren prestigio maila edo inbertsio ekonomikoaren mailak eraginik izan gabe.

Ekintza desberdinen arabera, edalontziaren diseinua pertsonalizagarria izango dela adostu dugu. Azken finean, kontzertu bat baldin bada, edalontziaren diseinua kontzertuarekin zerikusia izango du. Herriko festetan, *Madalenak* esaterako, buruhandi zein erraldoiekin ortu artezerikusia izango du diseinuak. Horrenbestez, esan bezala gure edalontziaren diseinua ospatzen den ekintzaren arakerakoa izango da, gainera, tabernek kontratatu nahi baldin badigute haientzat ere diseinu pertsonalizatu bat eskainiko geenieke.

Produktua merkaturatzean gure asmoa hasieran inguruko eremuetara iristea da, bertan zentratuz. Errealistak izate aldera, hasiera batean Oarsoaldea inguruan salduko genuke gure produktua. Geroago, dena ondo joaten bada eremua zabaltzen joango gara nazioan zehar eta azkenean produktu internazional bat sortuko dugu.

