

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresa aplikazio batean oinarritzen da, eta aplikazio hori duten pertsonen tokiko negozio batzuk ezagutzeko aukera handiagoa izaten laguntzea du helburu. Halaber, aplikazioarekin bezeroek nahi dituzten negozioei erreseinak eman ahal izango dizkiete; negozio-kategoriaren arabera iragazi ahal izango dira. Gainera, aplikazioak puntu batzuk izango ditu, eta puntu horiek pilatu ondoren, bezeroek sustapenak, artikulua edo zozketak lortuko dituzte, puntu-kopuruaren arabera. Bezeroek dendekin harremanetan jartzeko metodoak izango dituzte, adibidez, telefono-zenbakia. Denda bakoitzaren informazioaren barruan, saltzen dituzten produktu motei buruzko datu gehiago egongo dira, besteak beste, nabarmendutako artikulua, denda bakoitzaren ordutegiei eta kokapenari buruzko informazioa ere egongo da; jate-erretan, zerbitzuetan eta abarretan ere erreserba egin ahal izango dituzte.

Bi bezero mota ditugu: gure aplikazioa instalatzen duten bezeroak, adibidez merkataritza-enpresa batzuetan interesa duten herriko pertsonak. Eta enpresa, adibidez, Ezagutzera eman nahi den enpresa txikiren bat, oro har.

Alde batetik, enpresak dira onura gehien ematen dizkigutenak, bezeroek bertan erosten baitute, eta gure aplikazioak teknikoki enpresaren bezeroak gidatzen ditu. Dendei haien publizitatea egiten laguntzen diegu, gure enpresa bitartekari moduan dago.

Beste alde batetik, gure aplikazioa jaisten duten bezeroak dira produktuak erosten dituztenak, eta beraiengatik irabazten den dirua enpresarentzat eta guretzat da, beraz, gure bezeroak ere badira. Gure enpresak aurrera jarraitu ahal izateko, gure bezeroek produktuak erostea behar dugu, ezinbestekoa da.