

## **1. Bezeroan segmentazioa:**

Abiapuntua eskaintzen dugun produktu edo zerbitzuarekin balioa nori sortuko diogun jakitea da. Segmentu bakoitzerako, gure bezeroak nortzuk diren jakin behar dugu (zer egiten duten, zer baloratzen duten, zer bilatzen duten, zer sentitzen duten, etab.).

Gure produktua ez dago zuzenki segmentu bati zuzenduta, baizik eta merkatu masibo bati zuzenduta dago. Bertan balkoia duten famili edo bezero guztiei dago zuzenduta, hau da, ia biztanleria osoa gutxienezko nitxo batzuk ezik. Balkoia duten jendeak, normalean lorontziak izaten ditu haien balkoiak apaintzeko eta horrela gure zerbitzuaren bitartez, haien loreak autoreztatu egingo litzateke.

Bai balorezko proposamenak, bai banaketa kanalak, eta bai bezeroarekiko harremanak talde handi eta bakar batean oinarrituta daude, zeinak antzeko beharrianak eta arazoak dituen.