

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Merkatuaren segmentazioa ondo bideratzeko beharrezkoa da jakitea zein bezero motengan izango dugun eragina, nortzuk izango dira edo ze ezaugarriak izango dituzten.



Kasu honetan, seguruenik gure enpresarengan konfidantza ezartzen duten bezeroek bidaiatzea dute gustuko edo turistak izan ahal dira. Mugimendu konstante batean dago "GurpiLotan" eta leku turistiko asko ikusteko edo denbora tarte txiki batean leku

ezberdinak bisitatzeko aukera eskaintzen du. Bilatzen ditugun bezeroen ezaugarriak ez dira zehatzak, azkenean edozein momentuan norbaitek izan dezake bidaiatzeko gogoia edo aukera. Bestalde, oso garrantzitsua da bezeroen ikuspuntuan jartzea eta pentsatzea zer nahi izango duten hauek gustura egoteko, hasteko gure oheak egokiak izatea ondo lo egiteko eta hotelaren barruan dagoen jantokiaren janaria ere guztien gustuetara egokitzea, horretarako beharrezkoa da pertsonal hoberena janaria egiteko eta janari ezberdinak egitea guztiek berdina ez jateko nahi ez badute, guretzat oso garrantzitsua da bezeroengan konfidantza eta harreman ona izatea.

Bilatuko dugu merkaturan destakatzeko estrategia, ez izateko enpresa normal bat eta ez izateko edozein ordezkari zerbitzu edo enpresarik, horretarako erabiliko dugun estrategia izango da desberdintzeko estrategia, non bilatuko dugun nola beste antzeko enpresen desberdintasunak lortzeko modua. Horretarako egingo duguna "guia turistiko" bat izatea hotelaren barruan izango da, hotela mugimenduan dagoenez askotan mugitzen garen heinean herriak edo leku garrantzitsuak ikusiko ditugu eta hauen historia edo garrantzia hobeto ulertzeko pertsona batzuen zerbitzuak eskainiko ditugu, nahi duenak hauek entzuteko eta ikusten duguna ulertzeko. Dohainik izango da eta beste gela batean egongo dira; beraz, nahi duenak bere logelari egon daiteke lasai.

Beraz, gure enpresa ez dago zehazki segmentu batera bideratuta, edozein pertsona pasa dezake denbora gure hotelari nahi duen momentuan.