

MERKATUEN SEGMENTAZIOA

- Zein da zure bezeroa?
 - Gure produktuaren bezeroak merkatu segmentatuaren taldekoak dira. Merkatu talde honetan ahal diren bezero espezifiko batzuk erakargarri nahi ditugu. Honekin, salmenta onak atera nahi ditugu. Uste dugu gure produktua ezaugarri batzuk betetzen dituela; adibidez, gure produktuak giltzetan jartzeko gauza bat denez, ez du bolumen askorik. Honek ematen digu jendea eroso sentitzea eta edozein lekuan gordetzeko ahalmena ematen digu. Beste adibide bat labana izan daiteke. Labana txiki bat du larrialdi kasuetan erabiltzeko. Baso batean bazaude eta sua behar baduzu, labanarekin zuhaitzen adarrak moztu daitezke. Duen metxeroarekin adarrak berotu. Azkenean gure produktua suitza aitzo bat bezala da, baino gaur egungo gizartentzako behar ditugun gauz batzuk erantsi ditugu. Hainbat taldeetan eskaini nahi dugu produktu hau; zailtasunak dituzten pertsonentzat, abenturak gustoko dituzten pertsonentzat eta leku deserosoak edo baldintza txarretan bizi diren pertsonentzat.

- Zein dira bezero horien ezaugarriak?
 - Gure taldeen artean saltzeko produktu hau sortu genuen. Erabakitzerakoan jende talde batzuei eskaini nahi diegu. Uste dugu lehen esandako hiru taldeak aukera ona direla gure enpresa edo horrelakorik hasteko.

 - Zailtasunak dituzten pertsonak. Talde honetan pertsonak dependentziaren beharra dutenak dira. Beraien kabuz ezin dituzte gauzak errex egin. Horregatik, uste dugu gure produktua egokia dela talde honentzako. Pertsona hauek izaten dituzten zailtasunei erantzuteko GPS-a dago, nahiz eta adinekoak ez izan. Adineko askok ez dakite gaur egungo teknologiak manejatzen. Hori alde batera utzita, dependentzia duten pertsonak GPS-a edukitzea lagunduko die independente izaten modu praktiko batean.

 - Abenturak gustatzen zaienei produktua ere egokia da. Labanarekin gauzak moztu, janaria preparatu edo horrelakorik egin dezakete. Metxeroarekin sua egin dezakete eta GPS-a lagunduko diete jakiten non dauden eta zer eguraldi egingo duen. GPS-a internet konexiorik gabe doa. Metxeroarekin sua egitea aparte beste gauza asko egin daitezke. Janaria berotu, egurra errexago erre. Hau erretzeko sistema bat du.

 - Baldintza txarretan daudenentzat, produktua asko balio du. beraiek ez dauzkaten gauz batzuk, adibidez janari beroa eduki dezaketeelako. Metxeroaren bidez, lehen aipatuta bezala. Produktua ere merkea jarri nahi degu, nahiz eta gaur egun inflazioa egon. Horrela jende hau eduki dezake. Baita ere produktuak daukan argiarekin, bizitzen diren tokietan ez badago argirik, honek lagundu dezake.