

2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Atal honetan, bezeroak dira edozein negozio-ereduaren funtsa, haiek gabe ezin baitu enpresa batek luzaro iraun. Bezerotalde bat edo hainbat egon daitezke. Beren ezaugarri komunetan oinarrituta taldekatu behar ditugu, beren beharrak hobeto asetzeko. Gure zerbitzuak familien segurtasuna eta ongizatea eskaintzen ditu, diruaren gaiarekin lasaiago egon daitezen; izan ere, produktu eta zerbitzu berritzaileak behar dira etxetarako, eta, beraz, erosle gehienak adinekoak dira, beren soldata eta etxebizitza propioa dituztenak.



Teknologiak gero eta urrunago doaz eta Interneta aurreratuago, baina gure zerbitzuak ahalik eta adimen teknologiko handiena eskaintzen du, gure etxea beste leku batzuetatik kontrolatzea eskaintzen baitu. Helduentzat oso zerbitzu ona da, lasai egon daitezkeelako eta etxea kontrola dezaketelako. Baliteke haurrek argiak piztuta, entxufeak piztuta eta abar utzi izana, baina zerbitzu honek mota guztietako korrante hautatuak edo energia-korranteak itzaltzeko aukera ematen digu.



Adineko helduei dagokienez, zailagoa da etxeko beharrak kontrolatzea, eta, askotan, hilaren amaieran gehiegi gastatzen dute, hilabetean zehar jarritako argiek faktura pasatzen baitute. Ideia ona izan daiteke zerbitzu hau bezero mota guztientzat, baina, zalantzarik gabe, adin nagusiko helduentzat eta seme-alaben gurasoentzat oso ideia ona da.

Erosle interesdunetako batzuk 18 urte edo gehiagoko nerabeak izan daitezke. Gauza asko dituzte buruan eta zaila da dena egunean izatea. Ikasketek, bizitza sozialak... gazteek hainbeste denbora ez izatea eragiten dute, eta pixka bat axolagabeagoak direnez, zerbitzu honek erosotasun handiagoa eskain diezaike, eta, batez ere, gastu txikiagoa etxean; izan ere, ikasle-etxe batean badaude edo bakarrik bizi badira, pentsa daiteke etxe horretarako diru-sarrerak ez direla oso altuak, eta, beraz, ez litzateke hain zaila izango zerbitzurako txartelak ordaintzea eta dirua izatea beste gauza batzuetan aurrezte.

