Merkatuaren segmentazioa

Merkatuaren segmentazioaren kasuan, bezeroak edozein negozio ideiaren bihotza direla esan dezakegu eta horretarako bezeroak ezaugarri komunen arabera taldekatu behar ditugu, hain zuzen ere beharrizanen edo ohituren arabera sailkatu ahal ditugu.

Gure negozio ideiak aurkeztutako zerbitzu edo produktua pertsona guztientzat zuzenduta dago, edozein bezerok eros dezake gure produktua, gazteentzako eta nagusientzako produktuak aurkitzen direlako.

Beste alde batetik ekonomikoki ondo edo txarto egoteak ez du eraginik, prezio guztietako erosketak egin dezaketelako. Eta era berean, laguntzak eman ahal ditugulako, gizaterko kide guztiak arropa kalitate berbera izan dezaten.

Jarraitzeko bizilekua ez da arazo bezala ikusiko, eskatutako produktuak norberaren etxera bidali ahal ditugulako, beti eta telefonoz deitzen badigute edo web orrialdetik erosten badute, noski haien datuak ematen badigute.