

SEGMENTAZIOA

Gure proiektua, bizikleta sare bat antolatzea da. Gipuzkoako Oarsoaldea eskualdeko herrien arteko eta herri barneko mugikortasuna hobetzeko. Bertako herritarrek duten isolamendu arazoaren ondorioz, inguruko herrietara joatea ekintza konplexua da, antolakuntza eskakasa eta baliabide urritasuna baitago. Beraz, proiektu honen bidez, Oarsoaldeko gazte eta helduei lagunduko diegu.

Proiektua Oarsoaldeko biztanleriari zuzenduta dago, beraz Oarsoaldeko biztanleria hartzen dugu bezerotzat. Hala ere, bezeroak baldintza batzuk bete beharko ditu. Gure proiektuko garraio modua bizikleta bidez denez, bezeroak bizikleta ibiltzeko gai izan behar du. Horretarako adin tarte posible bat ezarri dugu: 8-65 urte bitartekoa izango da, salbuespenak salbuespen. Horrez gain, inkomunikatuta edo alde batetik bestera mugitzeko arazoak dituztenei gomendatzen diegu izena ematea. Gaur egun, autoa erabiltzeko joera handia da, helduen artean batez ere. Hau, herriarte mugitzeko beste aukerarik ez dagoelako gertatzen denez, guk bizikletak eskainiko dizkiegu mugikortasun ekologikoa bermatuz.

Hainbat merkatu mota ditugu, bezeroen segmentazioaren arabera. Besteak beste, merkatu-nitxoa, bertan, bezero oso zehatzak eta berezituak izaten dira. Segmentatutako merkatuan, berriz, behar eta arazo zertxobait ezberdinak dituzten merkatu-segmentuak bereizten dituzten negozio-ereduak aurkituko ditugu. Horixe da banku batzuen kasua, zeinak produktu eta zerbitzu ezberdinak eskaintzen dituzten bezeroen kapital mailaren arabera.

Dibertsifikatutako merkatuari dagokionez, enpresek oso bestelako produktuak eskaintzen dizkiete zeharo ezberdinak diren eta elkarren artean loturarik ez duten bezeroei. Bestalde, merkatu aldianiztunak ere baditugu, hauek elkarren menpekoak diren erabiltzaile-segmentuak eredu beraren pean lotzen ditu. Azkenik, behar eta arazo berdinak dituzten bezeroei dagokienez, merkatu masiboa azpimarratuko genuke.

Beraz, merkatu mota guzti hauek aztertu ostean eta kontuan izanik, gure bezeroak garraio zailtasunak dituzten pertsonak direla, betiere, hauek bizikleta bat ibiltzeko gai izanik, pentsatu dugu gure produktua merkatu masiboan kokatzen dela. Izan ere, merkatu mota hau antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileen eskakizunak asetzen dituena da; gure kontsumitzaile guztien antzerako beharra garraiatzeko arazoak edukitzea da.