



### 3) MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure ideia unibertsitateko gradua, masterra, doktoretza, erdi/goi mailako gradua edo bestelako formazio bat egiteko asmoa duen edozeini eskenita dago. Baina batez ere, batxilergoko eta goi mailako graduako ikasleengan jarriko dugu arreta, hauek izaten dituztelako orientazioarekiko galdera eta zalantza gehienak (orokorrean). Hala ere, esan dugun bezala **edozeini zabaldua dago** (orientazioa eskuratzeko zerbitzua behintzat).

Negozio-eredu honek **merkatu-nitxoaren segmentua** ukitzen du, merkatu mota hau dela esan dezakegu gure enpresak ez dituelako arazo desberdin asko konpontzen, baizik eta arazo konkretu baten inguruan egiten dugu lan (kasu honetan orientazioarekin eta unibertsitateekin lotutako galderak azaltzea) eta ez dago edozein pertsonari zuzenduta bezero konkretu batzuei bakarrik (orientazioarekin galderak dutenak edo besteak orientatzeko nahimena dutenak esate baterako).



Lehen aipatu dugun bezala, aplikazioa deskargatzea publiko guztiarentzat egongo da eskuragarri baina, orientatzaile lana egin ahal izateko, hasieran aipatutako **ziurtagiriak** beharko genituzke (unibertsitatearen matrikula batik bat). Ondorioz, atal hau **merkatu-segmentazio zehatz batera mugatuko da**. Modu honetan espazio segurua eta eguneratuago bat sortzen saiatzen gara (publizitatea egiteko unibertsitate ezberdinetako profilen erregistroa saihestuz).

Beraz esan dugun bezala, bezeroak oso zehatzak dira eta arazo konkretu baten aurrean lan egiten dugu. Merkatu-nitxoan lanean gabiltzanez bezeroekin lotura estuagoa da, enpresak bezeroen **nahi espezifikoak** landuz. Adibidez, aplikazioan bertan sailkapenak eta informazioa guztiz pertsonalizatua da eta bezeroak jakin nahi duenaren arabera da. Merkatu mota honetan **kanala zuzena** da bezeroarekiko eta bezero konkretuei egokituta.

Alderdi ekonomikoari dagokionez, **prezio desberdinak dituzten zerbitzuak** eskaintzen ditugunez, aplikazioa ahalik eta eskuragarriena egiten saiatzen gara, poltsiko mota guztietarako.



Bezero kopuruari dagokionez, ez du limiterik aplikazio bat denez eta ez zerbitzu edo produktu fisiko bat, hau **deskargatzen duen orok erabili dezake nahi duen lekuan**. Gure aplikazioak plataforma edota **merkatu aldeaniztun segmentua** ere ukitzen du. Merkatu mota hau erabiltzaileen menpe dago; beraz geroz eta erabiltzaile gehiago geroz eta onura gehiago izango dugu.

Bestalde, **eremu geografikoari** dagokionez, Espainiako eta, batez ere, Euskadiko ikasleengan jarriko dugu arreta, guk ezagutzen dugun **hezkuntza-sistema** baita. Espainiako unibertsitateetan sartzeko baldintzak eta hautaketa-prozesuaren ezaugarriak kontuan hartuta, IkasMatch funtsezko tresna izango da hezkuntza-sistema horretan nabigatzen duten ikasleentzat. Aplikazioaren eduki osoa



**gaztelaniaz, euskaraz eta ingelesez aurkeztuko da**, Espainiako ikasleentzat informazioa eskuragarria eta garrantzitsua izango dela ziurtatuz.

Hala ere, bezero kopurua handituz, etorkizunean **negozioa zabaldu** eta gure aplikazioa beste herrialde batzuetarako eskuragarri jarri ahal izatea gustatuko litzaiguke. Gure aplikazioa herrialde berrietara eramatearen ikuspegiak hedapen geografikoa ez ezik, mundu osoko ikasleak ahalduntzeko misioarekin etengabeko konpromisoa adierazten du. Herrialde bakoitzak bere hezkuntza-sistema bakarra du, eta IkasMatchek egitura horiekin harmonian integratzea bilatuko du.

