

# MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure proiektua garatzerakoan ideia original eta berriztagarri bat bilatu nahi genuen, baina aldi berean gizarteari onura ekarriko ziona eta onura ekonomikoez gain emaitza politak aterako zirena. Beraz, sukaldaritza sormeneko enpresa bat sortuko dugu, non lehenik eta behin produktu ekologikoak bidaliko dizkiegu bezeroei, hauek horrekin plater bat sortzeko. Plater hori beraiek gozatuko dute eta gero guri argazki edo bideoen bat bidaliko digute, lehiaketa batean sartzeko, kontsumitzaile guztien artean egingo dena sari erakargarri batekin. Horretaz gain, bidalitako plater guztiak gure sare sozialetan argitaratuko ditugu, jendearentzat gure kontua erakargarria bilakatzuz, izan ere, bertatik sukaldatzeko ideiak aterako dituzte.

Horregatik, jakinik bezeroak direla negozio ororen oinarria, eta gure kontsumitzaile potentzialei begiratzuz, konturatu gara gurek ez dutela denek perfil bera betetzen, eta behar askori erantzuten diogula aldi berean gure zerbitzu anitzarekin. Merkatu motak aztertuz, beraz, konturatu gara gurea aldeaniztuna dela, hain zuzen ere, merkatu honen oinarria baita elkarren artean ezberdinak baina elkarrren arteko menpekoak diren bezeroak izatea, gurean bezala.

Orduan, gure bezeroak hiru taldetan banandu ditugu betetzen diegun beharren arabera: sukaldaritza grina duten horiek eta sormena landu nahi dutenak; elikadura osasuntsu baten alde apustua egin nahi dutenak; eta sare sozialen kontsumitzaileak, azken finean, beste diru iturri bat dena. Bezero mota hauek ta beraien arteko menpekotasun erlazioa sakonki aztertu dugu.

Lehenik eta behin, elikadura desegokia duten pertsonak eta sukaldatzeko abilezia edo motibazio gutxi dituztenak, izan ere, gure produktuak otordu osasuntsu eta orekatuak bultzatzen ditu, eta gainera, osagaiak guk ematen ditugunez, kreatibitatearen ikuspuntutik erraztu egiten dugu haien arazoa, dauden osagaiak bakarrik erabiliz prestatu behar delako platera, osagaiak erabakitzearen buru haustea ekidinez. Gainera, lehiakideek egindako platerak sare sozialetara igoko direnez, ideia mordoak edukiko dituzte bidalitako produktuekin otordu on eta osasuntsu bat egiteko, eta etorkizun batean errezeta hauek egiten jakingo dituzte.

Bigarrena, gastronomia maite dutenak, eta astero sukaldatzeko erronka baten bila dabiltzan sukaldariak. Haien talentua munduari demostratuz, ateak ireki dakizkiokete beraien pasioaz bizi ahal izateko. Horrez gain, haien errezetekin sariak jasotzeko aukera edukiko dute, astetik astera, irabazteko motibazioa eduki dezaten. Bezero mota hau da garrantzitsuena gure proiektuan, haiek egiten dituzten errezetak publikatuko baitira sare sozialetan, aurretik ikusitako erosleei errezetak erakutsiz, hirugarren puntuan ikusiko ditugunei entretenimendu bat bermatuz eta haien artean lehiakortasuna sortuz, mota honetako bezero gehiago erakarriz. Gure enpresaren hazkundearen gakoa izango dira.

Eta azkenik, sare sozialeko kontsumitzaileak, hau da, entretenimendurako erabiltzen dutenak. Gure bezeroek sare sozialak erabiltzea funtsezkoa izango da gure proiektuaren bilakaeran. Guk bidalitako produktuekin egindako platerak sare sozialetara igoko duten

horretan, gure enpresaren inguruan masa sozial bat sortuko dugu. Honen helburua, enpresa bezala haztea izango da, esparru edo arlo garrantzitsu batean: sare sozialetan. Ildo beretik, publiko honek asteroko lahiaketako irabazlean eragin handia edukiko du, izan ere, haiek erabakiko dute botoen bidez zein den otordurik onena.

Honez gain, hiru talde hauetako pertsonak, edozein pertsona motak izan daitezke, haur zein heldu, emakume zein gizon, hau dela eta, hainbat egoeretan erabiltzeko produktu bikaina da: guraso batek seme alabekin egiteko, hauei sukaldatzeko grina sortzeko eta kreatibitatea bultzatzeko;Lagun artean erronka bezela lagun arteko bazkari batentzat; bikotearekin elkarren arteko lotura handitzeko, edo, bikotea ez duenak bakarka sukaldean bere buruarentzat otordu osasuntsu eta aldi berean zapoetsu bat prestatzeko.

Gainera, hasiera batean, bezero kopuru minimo bat ia zihurtatua dugu, izan ere, jada Erika eta Labore bezelako kooperatiben bezeroak direnak erraz erakarri ditzazkegu gure produktua erostera. Gainera, kooperatiba hauen denda fisikoetan bertan publizitatea egiteak asko lagunduko digu, izan ere kooperatibei ere errentagarria zaie gure zerbitzuak zabaltzea, izan ere, beraien elikagaietan dago oinarritua gure produktua, ondorioz, gure produktua geroz eta gehio zabaltzearekin batera, beraien salmenta kopurua igo egingo litzateke.