

## MERKATUEN SEGMENTAZIOA

Edozein dentista bezala, era guztietako bezeroak ditugu, 10 urteko pertsonetatik hasita. Gure produktuarentzat ez dago adin mugaturik. Produktu hau bizitza osoan zehar pertsona bakoitzaren higiene pertsonala mantentzean oinarritzen da, ahoa garbitzeko ekintza eta errutina erraztuz. Zehaztu ahal izateko, bezeroek ez dute klase ertaineko maila baten beharrik izan gure produktua erosi ahal izateko, behin produktu horren erabilera amaituta, mundu guztiak gehiago erosteko aukera izan beharko luke, inolako arazorik gabe.

Bezero motak hobeto ulertzeko, egunez egun gerta daitezkeen hainbat egoeraren adibideak azalduko dira:

- 1. Ikasle bat eskolan jan egiten duenean:** Ikasle asko eskolan jaten dute, eta ohituta daude hartzak ez garbitzera, oso gogaikarria delako. Higienikoa egunean hiru aldiz hartzak garbitzea da, otordu bakoitzaren ondoren; beraz, gure produktuak jende askori lagun diezaioke mediku-gomendio horiek betetzen.
- 2. Lanean jaten duzunean:** Lanean ari zarenean, jende askok ez dituzte hartzak garbitzen, lanpetutak edo estresatutak daudelako. Gure produktuak, lanean ari diren bitartean higiena mantentzeko denborarik ez duten pertsona guztiei laguntzen die.
- 3. Jatetxe batera afaltzera/bazkaltzera irteten zarenean:** Normala da kanpora afaltzera irtetea eta hartzak garbitzeko ohiturarik ez izatea, ez delako eroso eskuila jatetxe guztietara eramatea, baina gure produktuari esker ez egongo dira hartz-arnasa arazorik afaltzera/bazkaltzera irteteen.

Gainera, Vitaldent enpresarekin akordio bat dugunez, gure produktuaren erosle printzipalak dira, konkretuki gure salmenten %100a erosten dute. Gure produktua bakarrik erosi daiteke Vitaldent dentista kliniketan, bakarrik haiekin elkarlanean aritzen garelako. Hau jakinda, argi esan dezakegu gure produktua ez dela zuzenean bezeroentzat, baizik eta Vitaldent da gure bezeroa eta gure produktua saltzen dute haien bezeroentzat.

Hasieratik, Vitaldent enpresarekin adostu genuen gure produktuak banatzeko modua. Erabili genuen modua portzentaiak erabiltzea da, hau da, ekoiztu ditugun produktu guztiak proportzionalki banatzea zenbat klinika dauden leku bakoitzaren arabera: Vitaldent 390 klinika ditu Espainian, baina gehien erosten duten klinikak Madrilgoak dira. 82 klinika daude Madrilen eta gure salmenten %21 dira. Atzetik Bartzelona da, 67 klinikekin, hau gure salmenten %17.2 da. Beste aldetik, Andaluzia 52 Vitaldent klinika ditu, beraz gure salmenten %13,3 da. Beste %48.5 Espainiaren beste leku guztien artean dago banatuta.

Beste aldetik, klasifikazio bat egin dugu etorkizun batean gure merkatuen azterketa bat egiteko eta horrela Vitaldentek salduko duen produktua hobea izateko. Bezeroen klasifikazio hau ez da azkenengoa, behar bada iragazki ezberdinak gehituko ditugu edo kenduko ditugu.

Maedentixen bezeroen klasifikazioa 5 iragazki hauetan oinarritzen da eta honakoa da:

- Geografikoa: herria, etxebizitza mota, klima.
- Demografikoa: adina, generoa, seme-alabak.

- Psikografikoa: bizimodua, klase soziala.
- Portaerakoa: jarrera, jakinduria, gustuak.
- Testuingurukoa: aukeraren araberako lehentasuna.

Klasifikazio hau aurrera eramatea Analitika Digitalaren erabileraren ondorioa da.