

## **MERKATU SEGMENTAZIOA**

Gure bezeroa, elikadura edo osasun arazoak edo murrizketak bilatzen ari direnak dira, hain zuzen ere.

Merkatuaren azterketa faseak

Gure enpresak merkatuaren azterketa egin ondoren, hiru bezero mota bereizten ditugu. Honako hauek dira:

1. Lehenengoa, gure **Webgunearen** bidez, enpresaren edo produktuen zalantza ugari argitu ahal izango dituzte bezeroek, eta chat bidez galderak bota. Gainera, bertan eskaintzak on-line bidez egin ahalko dira, hau da, erosketak etxeetara heltzea.
2. Bigarrenez, **alergia sufritzen duten bezeroak lagundu**, gure produktuak alergia sufritzen duten bezeroei segurtasun eza emango die, eta esate baterako, jatetxeetako elikaduren osagaiak jakingo dituzte, argi eta garbi.
3. Azkenik, **elikadura osasuntsua bilatzen ari direnei laguntza**, hain zuzen, elikadura edo dieta zehatza behar duten bezeroei, gure produktuen bidez, janarien datuak eskainiko dizkiegu, hala nola, kaloria, nutriente, bitamina... kantitatea adieraziz.

Gure **bezeroen informazioa lortzeko**, inkestak egingo ditugu on-line eta Gmail bitartez. Inkesta honetan honetan honelako informazioa bilatuko dugu: gure produktua eroriko luketen, ia hobekuntzarik ikusten duten, edo zer motako laguntza nahi duten, enpresa edo produktuari begira. Inkesta honen bitartez, bezeroen informazioa jasotzeaz gain, haien beharrak jakingo ditugu, eta ideia edo ekintza konketuak aurrera eraman ahal izango ditugu merkatuan arrakasta lortzeko helburuarekin.

Gure enpresaren existentzia jendeari zabaltzeko eta bezero gehiago lortzeko, hau da, gure salmentak igotzeko eta etekin mamitsua eskuratzeko, publizitatea egingo dugu, egia esan, hau bideratzeko, inbertsio bat egin beharko dugu, baina gure ustez errentabilitatea aterako diogu. **Gehien bat** on-line bidez egingo dugu, jende gehiagok ikus ditzan.