



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

ATAL HONETAN, GURE BEZERO EDO BEZEROAK
DEFINITU BEHAR DITUGU, IZAN ERE, HAI EK
BAITIRA GURE NEGOZIO EDO PROIEKTUAREN
JOMUGAK.

Enpresa batentzako ezinbestekoak dira bere bezeroak, izan ere, horiek izango dira enpresa funtzionatzeko erantzukizuna neurri batean. Hori dela eta, gure bezeroak zeintzuk diren eta zein ezaugarri izan behar dituen definitzea oso garrantzitsua da.

ZEIN DA GURE BEZEROA

Gure merkatua masiboa izango da, izan ere, antzerako beharrak eta arazoak dituzten kontsumitzaileak izango dira gure bezeroak. Gure kasuan, ahoko higiena hobetu nahi duen edozein haurrentzat zuzendutakoa izango da. Bereziki, 5-12 urteko umeentzako. Gainera gure produktuak, hortz kliniketara bidaliko ditugu hauek pazienteei emateko haiek frogatzeko eta horrela gustatzen bazaie, supermerkatuetan eta gozoki dendetan erosi ahal dituzte.

GURE BEZEROEN EZAUGARRIAK

Alde batetik, gure gozokiak haur guztientzat zuzendutakoak izango dira, baina gehien bat, txantxarrak izateko probabilitate handiagoa dutenentzat. Gainera, txantxarrak 5 eta 12 urteko umeen artean agertzen dira batez ere, beraz, haintzat zuzendutakoak izango dira.

Garrantzitsua da gure bezeroek aho eta hortzei buruzko higienaren garrantziaz jabetzea.

Horrez gain, enpresa abian jartzen dugunean, Gasteizen soilik lan egingo dugu, hau da, Gasteizko supermerkatuetan, farmazietan eta hortz-kliniketan egongo dira soilik salgai. Denbora pasatzen denean, enpresa ondo doala eta etekinka ateratzen dituela ziurtatzen dugunean, gehiago zabalduko dugu. Beraz, hau kontuan izanda, hasiera batean gure bezeroak Gasteizkoak izan behar dira gure produktua erosi ahal izateko.

