

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure proiektuan garrantzitsuena bezeroak dira, hauen baitan funtziontzatzen dugu, beraien gabe ezingo genuke inolako proiekturik aurrera eraman. Beraz, bezeroa zehaztea nahitaezkoa da, honekin batera gure helburu nagusia identifikatuko dugulako. Gure bezeroak elkarrengandik oso desberdinak izan arren helburu bera dute, beraien erosketak merkeagoak bihurtzea.



Aurrekoa aipatuta gure merkatuaren segmentazioa zehaztuko dugu, gure proiektuaren bitartez zuzenduko gaitzaizkien pertsonak zeintzuk diren identifikatuko ditugu. Hala ere, beste bezero motak ez ditugu baztertzen, baina, gure ustez jarraian aurkeztuko ditugunak dira gure bezero potentzialak.

Hasteko, pisu batean bizi diren ikasle gazteak egongo lirateke, 18-24 urte bitartekoak gutxi gorabehera, ez dute lan finkorik, ezta diru askorik ere, eta ondorioz, ez dute erosketetan diru asko gastatu nahi. Haien lehentasuna ez da kalitatez jatea, produktu merkeena lortzea baizik.

Ondoren, independizatu berri diren gazteak ditugu. Kasu honetan lanean urte gutxi batzuk darabilten pertsonak dira, oraindik diru gehiegirik ez dutenak. Haien ustez hobe da erosketak egitean ahalik eta diru gehien aurrezte eta dirua beste gauza batzuetan gastatzea.

Beste alde batetik, familiak egongo lirateke. Azken kasua hiru ataletan dago banatua. Lehen, gurasoen soldatekin hilabete bukaerara iristea ezinezkoa egiten zaien familiak dira, maileguak eskatzeko beharra dute, hortaz, elikagaietan ahalik eta gutxien gastatzea komeni zaie.

Bigarren kasuan, gurasoen soldatez baliatuz hilabete bukaerara iristeko zailtasunak dituzten familiak sartzen dira, arduratuta eta beldurtuta ez egoteko elikagaien gastua murriztu nahi dute.

Hirugarrena, gurasoen soldatekin hilabete bukaerara iristeko arazorik ez dutenak dira, noizean behin kapritxoren bat izan dezaketenak, baina dirua xahutzen ibili ezin direnak. Azken honetan, adibidez, familia-ugariak sartuko genituzke.

Hau esanda gure aplikazioa 18-70 urte bitarteko bezeroentzat dago bideratua. Adin tarte honetako pertsonak mugikorra egunerokotasunean erabiltzen dute, beraz APParen erabilera erraztasun handiarekin ulertzeko gai izango dira. Gainera, hauek dira erosketak egunerokotasunean egiten dituztenak, zaharragoetan ohikoagoa baita

familiako kideek edo laguntzaileek erosketa beraien ordean egitea, egoera fisikoaren ondorioz, gehienetan.

Beste alde batetik, APPa EAEn egongo da erabilgarri bakarrik. Gure helburua, bezeroaren asebetetzea baita APPa erabiltzerako orduan, eta esan bezala, hau betetzeko, eksklusiboki diseinatuta baitago herri bakoitzeko supermerkatuen eskaintzekin. Ekintzaile-taldea ez da handia, beraz, ezinezkoa izango litzaiguke Espainiako supermerkatu guztien eskaintzak uneoro aztertzea eta eguneratzea.

Horrez gain, APPa eleaniztuna izango da; lau hizkuntzatan eskainiko dugu: euskara, gaztelera, ingelera eta frantsesa. EAeko hiriburuak gehienbat, turista askok bisitatu dituzte, beraz, honela, haiek ere erabili izango lukete. Gainera, kontutan izanda gaur egun etorkin asko bizi direla gurekin beraietzako ere oso baliagarria izango litzateke.

Horrez gain, gure ustetan, aukera paregabea da proiektua etorkizun batean ahalik eta lurralde gehienetara hedatzeko, horrela enpresa handituz.

