

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure enpresaren helburua maskotei zaintza zerbitzu bat eskaintzea da. Horregatik gure proposamena animaliak zaintzeko etxe bat sortzea da beraiek behar dituzten baliabide eta zaintza guztiekin.

Gaur egun familiaren kontzeptua aldatzen ari da, gazteen artean bereziki. Bikote bat umeekin familia bat da, baina gaur egun pertsona bat txakur batekin familia bat osatzen duela kontsideratu daiteke. Baina, pertsona askok ez dute denborarik astean zehar beraien maskotak zaintzeko eta maskota gehienek zaitza oso delikatu bat eskatzen dute beraien osasuna ondo mantentzeko.

Gure enpresaren bezero nagusiak etxean animalia bat daukaten pertsonak dira, beraz segmentazio berezitua erabiliko dugu. Gure kasuan bizi-estiloaren arabera sailkatuko genuke, animaliak dituzten pertsonak eta hauek zaintzeko denborarik ez dutenak edo hau egiteko gai ez direnak. Kalitate-prezio erlazioa izango litzateke lehentasuna, ondorioz errenta maila ez litzateke oztoporik izango. Hala ere, hainbat tarifa izango genituzke, erabiliko duten zerbitzu kopuruaren arabera. Azkenik, gure zentroan zaintza-zerbitzua denez, ez dugu oso urruneko bezerorik bilatuko, eta geografiak ere eragina izango du.

Gure segmentazioa berezitua da ez dugulako maskota zehatz bat duen bezerorik bilatzen, Espainiako parlamentuak 2023. urtean onartutako animalien babes legearen markoaren barruan dauden animalia guztiak zaintzeko gai izango garelako. Hau da Espainia mailan legalak diren animalia guztiak zaintzeko prest egongo gara.

