2. BEZERO SEGMENTAZIOA

Bizkaian jende askok hitz egiten du euskaraz, eta aplikazioarekin dugun helburua euskara sustatzea da, gehiago erabil dadin. Nahiz eta gure asmoa hori izan, pertsona batzuek euskara ulertzeko edo hitz egiteko duten ezintasunagatik, gure aplikazioa gaztelaniaz jartzera behartzen dugu geure burua, baina euskara lehen hizkuntza gisa, hau da, euskaraz dator aldez aurretik zehaztuta.

Gainera, gure erabiltzaileek 16-40 urte arteko jendeari zuzenduta dago, hau guztia gure erronken zailtasunagatik eta gaitasun fisikoagatik (kirol erronka batzuk egongo dira), hala ere 40 urtetik gorako pertsonak VitalChallenge erabili ahal izango dute. Gutxienez 16 urte izan behar dira; izan ere, guraso eta heldu asko 16 urtetik beherakoetan mugikorra erabiltzearen aurka daude, eta sinaduren bidez salmenta debekatzea ere eskatzen dute.

TALDE BI

- 16-18 urte: alkoholaren eta edari energetikoen marken iragarkirik ezingo dituzte ikusi, erronka errezagoak egingo dituzte, jolas tipikoak sartuko dira erronka moduan, ezin dute ez besteen bideoak ikusi ezta erreakzionatu (Pribatasuna) eta saririk ezin izango dute irabazi.

- Helduak: alkoholaren eta edari energetikoen markak publizitatuko ditugu, muturreko erronkak ipiniko diegu hilabetean birritan eta premium erosteko ahalmena izango dute.

Horrez gain, gure aplikazioa markak (Red Bull, Nude Project…) behar dituzten edo sustatu nahi dituzten enpresentzat ere bada. Horretarako bi metodo daude: iragarkien edo kolaborazioen bidez. Lehenengoa oso erraza da, enpresek beren publizitatea eduki ahal izango dute VitalChallengen, 5 segundoko iragarki labur baten eta erabiltzaileek erraz ezabatu ahal izango dute. Beste metodoa da enpresa batek bere produktuak gure erabiltzaileentzat erronketan erabili eta sustatu ahal izatea.

Gure negozioa ahalik eta ondoen joan dadin eta gure bezeroak gure aplikazioarekin ahalik eta pozik egon daitezen, gure inguruko azterketa bat egin dugu, kanpoko zein barne faktoreena.

	Indarrak	**Ahuleziak**
Barne-faktoreak	- Erronka desberdinak - Ondo pasatzeko modu berria - Oso erraz deskargatu dezakezu - Sailkapen bat sariak lortzeko - Lehiakortasuna sustatzen du - Euskera sustatzea	- Aplikazioan problemak izatea - Hasieran bakarrik Bizkaian - Ez da ezaguna - Esperientziarik ez - Pertsona guztiak ez dakite euskera
	Aukerak	**Mehatxuak**
Kanpo-faktoreak	- Aplikazioa estatu mailan zabaltzea - Enpresa ez ezagunak publizitatzea	- Inflazioa dagoenez, bezeroen erosteko ahalmena txikiago da - Mugikorreko beste app batzuk aisialdirako (Clash Royale, Candy Crush…) - Llega al Congreso la petición de prohibir el uso de móviles en adolescentes

Hau guretzat garrantzitsua da gure garapenerako eta gauza txarrak zein onak hobetu ahal izateko. Gainera, mikroingurunea aztertzeaz gain, makroingurunea ikertu dugu PESTEL baten bidez, Bizkaiaren egoera zein den ikusteko eta, horrela, gure bezeroak modurik onenean hautatzeko:

Politiko	Uztailan egon ziren hauteskundeak eta 2024 EAEn egongo dira. Egoera egonkorra da gaur egun, PSOE dago gobernuan
Ekonomiko	Pandemiaren ondoren eta hainbat gerrak egoteagatik, prezioak igo egin dira, konkretuki %3,1-eko inflazioa
Sozial	Europan 4.ak pobrezia-tasan eta langabezia-tasa %12,9 (Gazteen lagabezi-tasa %27,4)
Teknologiko	EBko hirugarren herrialdea konektibitatean eta zazpigarrena zerbitzu publiko digitalen arloan.
Ekologiko	304,4 milioi tona CO_2 eta energia berriztagarrietan lehenak
Legal	3/2018 Lege Organikoa, abenduaren 5ekoa, Datu Pertsonalak Babestekoa eta eskubide digitalak bermatzekoa (Interneten inguruneari ezar dakizkiokeen eskubide eta askatasunak arautzea).