

merkatuaren segmentazioa:

Gure enpresan bezeroak oso garrantzitsuak izango dira, beraiek kontsumituko dute. Gure bezeroak ez dira pertsona zehaztu bat, bezero nahasiak dira, hau da; ikasten duten pertsona, adin nagusikoak, helduak (haurrak txikiak ezin dute erosi beraiek bakarrik, heldu batekin egon behar dira, eta bakarrik har dezakete ura, beraien aitak zumo bat erosi nahi badute haurrentzat ere ahal dute). Bezeroak makinak erabiliko dituzte beraien edariak hartzeko. Kanean ibiltzen diren pertsonak bere edariak hartu dezakete. Hori bai, dirua eraman behar dute poltxikoan, zeren edariak ez dira izango dohanik, oso gutxi balioko dute baina ordaindu behar dute. Gure bezeroak edozein bezeroak dira. Edozein pertsonari zuzenduta dago. Gazteek, egunean zehar kaletik ateratzen direnean edo gauen festa batera joaten direnean asko kontsumitzen dute eta horregatik jarriko ditugu makinak horiek. Edari asko egongo dira eta edozein hartu dezakete. Supermerkatuan gehiago balio dute, baina gure makinetan edarien balioa gutxituko dugu, ez dira dohanik izango baina merkeagoak izango dira.