

1. Bezeroaren Profil Orokorra:

- Zein sektoretako edo merkatu-nitxoko pertsonak edo enpresak dira gure bezeroak?
- Zein da haien kokapen geografikoa?

2. Bezero Motak:

- **Banakako bezeroak:** Adina, generoa, bizimodua, interesak, erosketa-ohiturak.
- **Enpresa bezeroak:** Tamaina, sektorea, jarduera-mota, erosketarako aurrekontua.

3. Behar eta Itxaropenak:

- Zer arazo edo beharrizan dituzte gure bezeroek?
- Zer bilatzen dute gure produktuan edo zerbitzuan?

4. Erosketa Portaera:

- Erosketa-prozesuan zer faktore hartzen dituzte kontuan?
- Nola hartzen dituzte erabakiak? (inplikazio emozionala, logikoa edo ekonomikoa)

5. Segmentazioa eta Lehentasunak:

- Bezero potentzialak segmentatuko ditugu ezaugarrien arabera.
- Segmentu bakoitzaren lehentasunak eta haiei egokitutako eskaintza zehaztuko ditugu.
-