

Merkatuaren segmentazioa

Nor da zure bezeroa?

Gure bezeroak beren ekonomia, abeltzaintza eta kudeaketaren ongizatea bermatzeko irtenbideak bilatzen ari ziren abeltzain horiek izango lirateke. Gure produktuak teknologia behar bezala erabiltzen dakitenak izango ditu bezero gisa, beraz, enpresaren balioei esker, bezeroak lortuko ditugu, gailuak nola erabiltzen irakasteko jendeari eskainiko diegulako. Bezeroarentzako arretarako teknikari adituak izango ditugu, horrela esperientziarik gabekoen gogobetetasuna bilatuz.

Zein dira bezero horien ezaugarriak?

Gure bezeroen ezaugarri nagusiak honako hauek dira:

1. **Adin-tartea:** 20 eta 80 urte bitarteko pertsonak, abeltzaintzan lan egiten dutenak.
2. **Beharrak:**
 - Abereen osasunaren jarraipena egitea eta haien ongizatea bermatzea.
 - Arrisku egoerak, hala nola, harrapakari erasoei aurre egitea.
 - Abereen kudeaketa optimizatzea teknologia erabiliz.
3. **Geografia:** Espainia, Brasil eta India dira gure lehen merkatuak.

Zer motatako merkatu da helburu publiko hau?

Gure merkatua segmentatutako merkatu bat da, non abeltzainek beren behar espezifikoak erantzuten dien teknologia bat bilatzen duten. Bezero desberdinei egokitzeko hainbat produktu-aukera eskaintzen ditugu, merkatu global eta lokaletara moldatuz.

Nola asebate bezeroen beharrak?

Gure bezeroak pozik egoteko, teknologia oso sinplea baina aldi berean oso aurreratuak eskainiko dugu. Horretaz gain, garrantzi handia emango diogu bezeroarentzako arretari. Zerbitzua etengabea izango da eguneko 24 orduetan eta 365 egunetan, gailuarekin arazoak izan dituztenek kalte handia izango dutela kontuan hartuta. Banaketa puntuak ere ezarriko ditugu eremu ezberdinetan, entrega azkarrago eta merkeago egiteko.