

GURE ENPRESAREN MERKATU SEGMENTAZIOA

Gure enpresak bi merkatu segmentu identifikatu egin ditu: Erosahalmen baxua duten eta haien umeei arropa merke eta jasangarria erosi nahi duten gurasoak eta arropa merkea nahi duten gazteak.

Merkatuaren bi segmentuak aukeratu ditugu, eta hauek lau irizpideen arabera murriztu ditugu: Irizpide demografikoa, geografikoa, psikografikoa eta jokabidearen irizpidea.

1. GURASOAK (ETA UMEAK)

Hasteko, irizpide demografikoari dagokionez, umeen artean, 5-13 urte dituzten umeak egongo dira, hau da, lehen mailako hezkuntzako umeak; eta haien gurasoak 25-50 urtekoak. Ez diogu haien genero-identitateari garrantzirik emango, geure helburua jende guztiari saltzea da eta. Helduen dagokionez, diru-sarrera maila baxuko lanbideak dituzten helduei zuzenduko gara.

Irizpide geografikoari dagokienez, gurasoak Espainian bizi direnak izango dira, batez ere Gipuzkoakoak, denda fisikoa Donostian egongo baita. Hala ere, Espainiako edozein lekura bidaltzeko aukera izango dugu, webgune bat izango baitugu, handik erosi ahal izateko. Hasieran bakarrik Espainian zehar banatuko dugu gure arropa, baino negozioak arrakasta izan ezker, eta baliabideak izan ezker, gure banaketaren ahalmena handituko genuke.

Irizpide psikografikoari dagokionez, erosiko diguten gurasoak ekologistak izango dira. Hortaz aparte, aurrezleak edo diru-sarrera baxuak dituzten gurasoak izango dira, gure negozioaren ideia nagusienetako bat arropa merkeagoa saltzea baita. Baloreei dagokienez, jasangarritasunari garrantzia emateb daioten pertsona, baino gure proiektua erakargarriagoa izango da ekologistak direnentzat, munduaren babesan parte hartu edo lagundu nahi dutenentzat. Era berean, jasangarritasunaren aldeko jarrera edukiko dute, arropa erreziklatzen dugunez, ingurunearen hondamena gutxitzen dugulako.

Guraso hauek (diru sarrera baxuagoa dutenez), ez dute askotan erosiko, ez baitute nahiko baliabiderik maiztasun handiz arropa erosteko. Lehen esan dugun bezala, orokorrean bizimodu jasangarri eta aurrezleak izango dute, eta ondorioz, lehen eskuko arropa garestia ez dute erosiko, eta aukera merkeago batzuek bilatuko dituzte.

2. GAZTEAK

Gazteei erreferentzia egiterakoan, irizpide demografikoari dagokionez, 13-25 adin tartekoei zuzenduta dago gure negozioa. (Hauek, edozein generokoak izan daitezke, generoak zer ikusirik ez duelako.) Normalean, haien diru-sarrerak txikiak izango dira, gehienak ikasketak burutzen ari direlak. Haien artean lan egiten dutenak edozein lanbidean egon daitezke, beraien helburua ikasten ari diren bitartean dirua irabaztea delako.



Irizpide geografikoari dagokionez, gurasoen segmentuaren berdina izango da. Gazteak Espainian bizi direnak izango dira, batez ere Gipuzkoakoak, denda fisikoa Donostian egongo baita. Hala ere, Espainiako edozein lekura bidaltzeko aukera izango dugu, webgune bat izango baitugu, handik erosi ahal izateko. Hasieran bakarrik Espainian zehar banatuko dugu gure arropa, baino negozioak arrakasta izan ezker, eta baliabideak izan ezker, gure banaketaren ahalmena handituko genuke.

Irizpide psikografikoari dagokionez, alde batetik, gazteen bizimodua ekologista eta aurrezalea izango da, gure zerbitzua bi balore horiek balioztatzen dituelako. Bestalde, "Vintage" estiloa gustuko duten gazteak gure negozioarekiko erakarriak sentituko dira eta, oro har, modan interesatuta dauden gazteak izango dira, arropa pertsonalizatzeko aukera izango dute eta. Azkenik, kontzientzia ekologikoa izango dute, eta aurreztu nahi izango dute.

Bukatzeko, jokabidearen irizpideari dagokionez, gazte hauek erosketak erregularoki egingo dituzte, arropa eguneratua eramatea gustokoa dutelako. Bestalde, ez diote garrantzirik emango bigarren eskuko arropa izateari, gauzak berrerabiliak edo birziklatuak eta pertsonalizatuak gustokoa dituztelako. Gainera, erabilera handia emango diote erosten duten arropari, eta gure prezioa baxua izango denez, arreta handiagoa emango diote, arropa merkeena erosi nahi dutelako.



BERRI-TU

