

1. Merkatuaren Segmentazioa

Zenityren helburua enpresen eraginkortasuna hobetzea denez, gure segmentazio estrategiak hainbat profil mota hartzen ditu kontuan. Lehenik eta behin, enpresa ertainak eta handiak identifikatu ditugu gure bezero nagusi bezala, gehienbat logistika, produkzio eta datuen kudeaketan erronka handiak dituzten sektoreetan. Adibidez:

- **Industria sektorea:** Makineria fabrikatzaileak, garraio konpainiak eta elikagai kate handiak.
- **Merkataritza sektorea:** Online denda handiak eta supermerkatu sareak.
- **Osasun sektorea:** Ospitaleak eta aseguru medikoak.

Bezero horiek behar dute:

- Produktibitatea eta eraginkortasuna hobetzea.
- Datuen analitika integratua.
- Baliabideen optimizazioa.

Gainera, gure zerbitzua nazioarteko merkatura ere zabaltzea nahi dugu, software pertsonalizatua edozein hizkuntza eta herrialdetako errealitatera egokituz.

