

Merkatuaren segmentazioa:

Gure merkatuaren segmentazioa, nahiko zabala dela esan dezakegu. Adin guztietako eta pertsona mota askoko segmentua eta merkatua dugu. Segmentu guzti hauen aurrean, bi multzoetan sailkatzen dira: enpresak eta familiak (kontsumitzaileak). Gure ustez gehien salduko diogun segmentuari enpresei izango da. Basoetan enpresa hauen logoa jar dezakegu basoaren alde batean, erostea fomentatzeko. Enpresentzako, baso askoko paketeak salduko ditugu, erabilera pertsonalerako ordea ez, gutixago.

Familia segmentuari dagokionez, nahiko zabala da, edozein adinetako pertsonentzat dago bideratuta. Adibidez, umeek produktu honekin, gosaltzeko erabil dezakete. Bestalde adin handiagoko pertsonak kafea hartzeko erabil dezakete. Familiek ere, oferta bat lortzeko aukera edukiko dute, kantitate handitan erosterakoan. Publizitatearen zati handi bat, familientzat bideratua joango da.

Enpresa segmentuari dagokionez, gure produktua erabiltzeko oferta egin beharko diegu, kantitate handian erosten badute batez ere. Produktuaren erabilera zabalarari esker, hainabat enpresei saltzeko aukera edukiko genezake. Gainera, produktuak pertsonalizatuak egingo genituzke, enpresa bakoitzaren logoarekin. Honek esker, diru sarrera bat edukiko genuke eta gure produktua publizitzatzeko aukera lortuko genuke segmentu berdinean.