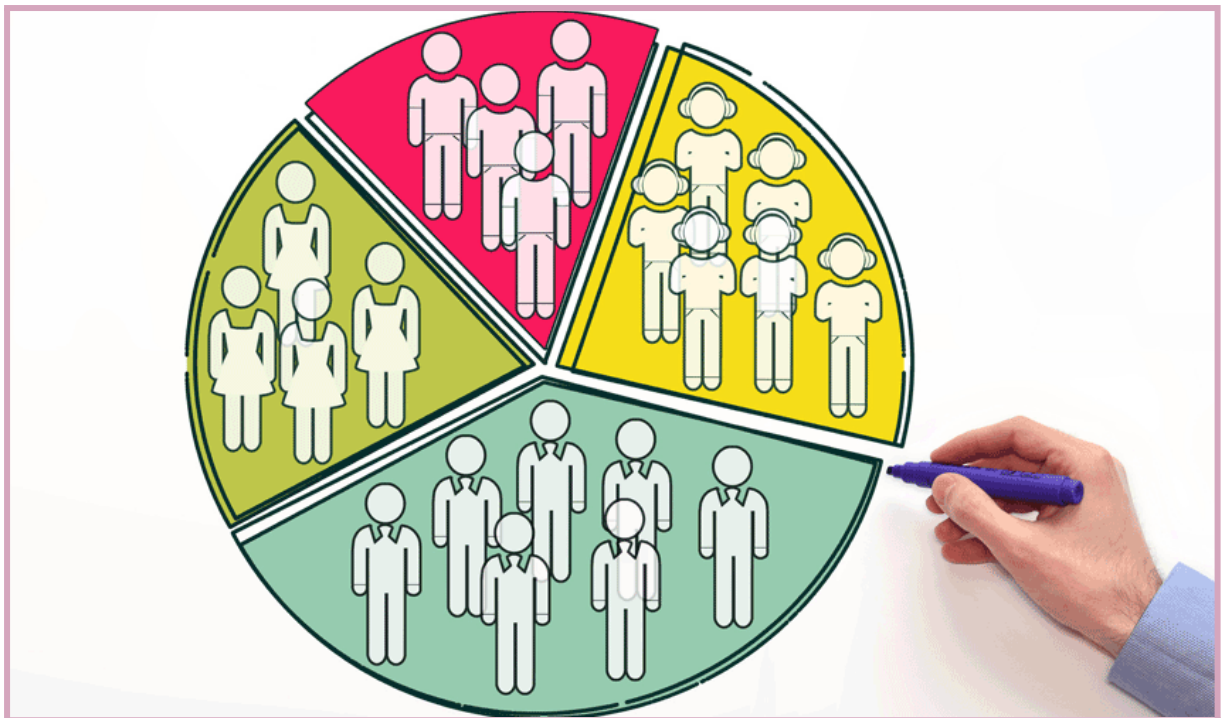


MERKATUAREN SEGMENTAZIOA:





DryNGo

Gure produktuaren xede-publikoa, honen beharra duten pertsonak dira; bai gurasoak, bai hezitzaileak. Gure produktua urtebetetik aurrerako haurrentzat egina dago, adin horretan ilea baitute.

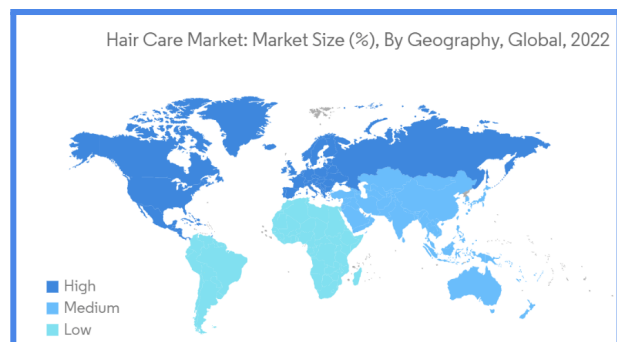
Kolektibo honen ezaugarriak hurrengoak dira:

- Haurrak duten pertsonak edo haurren menpe dauden pertsonak
- Denbora eskasa duten pertsonak, presaka ibili ohi direnak
- Produktuaren azkartasuna baloratzen dutenak
- Ile lehorgailua erosi ezin duten pertsonak
- Produktuaren osagaiak baloratzen dituzten pertsonak

Produktuaren prezioa ez da oso garestia, garrantzitsua da guretzat familia guztiek erosteko gaitasuna izatea eta produktua baloratzean, erostea erabakitzea.

Erabiltzen ditugun osagaiak eskuratzeko zailtasunik ez dute, orduan; ez dira gastu handienak gure produktua abian jartzeko. Orokorrean, produktu naturalez egindako produktuak eskaera handia dute gaur egun, orduan gure produktua bezeroen nahiak betetzen dituela esan dezkegu, eskaera hori betetzen dugulako. Baita ere, osagai organiko, natural eta ez kaltegarriak egindako produktuak ilearen zaintzaren merkatuan leku handia dute.

Gure produktua hasieran Europar Batasuneko merkatuan salduko dugu, gehienbat Espainian. Baina, denborarekin; Asiako eta Ipar Amerikako merkatura zabaltzea gure helburua da, leku hauetan ilearen zaintzarako produktuen kontsumoa oso handia delako.



Gure kasuan, ez dago merkatuan gure produktuaren berdinik eta horrek abantaila eta berezitasuna ematen digu, hau da; ez dugu konpetentziarik. Ez dugu gure produktuaren berrikuntzarika egin beharrik gure produktua berritzailea delako.

Gure bezeroak ezagutzen ditugu eta gure zerbitzuak egokitu ditzakegu gogobetetze handiagoa lortzeko. Honi esker, produktuaren diseinua egokitzeko aukera ematen digu eta publizitate motak erabakitzeke aukera ere.