

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure produktua, haurren lesioak detektatzera bideratuta dago eta beraz, gure bezeroak gehiengoak haurreskolak izango dira, bai publiko bai pribatuak, hezitzaileen taldeentzako erraztasunak eskainiko ditugu, eta bertako irakasle eta hezitzaileek gure produktua modu egokian erabiliko dute, haurren hezkuntza eta garapen prozesuetan onuragarria izan dadin. Gure helburua da, eskoletan, gure produktuak eguneroko lanaren parte bihurtzea, horrela hezkuntza-prozesuak hobetuz eta ikasleen eguneroko bizitzan eragina izanik.

Eskoletatik kanpo, gure produktuak beste enpresa edo sektore ezberdinei ere interesa piztu diezaieke, izan ere, gure produktuaren aplikazioak hainbat arlotan zabaltzen dira. Adibidez, gimnasioek, masajistek, fisioterapeuteek, guraso elkartek, eta udaletxeek ere erabil dezakete gure produktua, beren zerbitzuak hobetzeko eta erabiltzaileen beharrak asetzeko. Horrela, gure produktuaren erabilera zabala eta malgua bermatuko da, sektore desberdinetan erabilera egokia bilatuz eta guztiz egokitzen baita beharretara.

Bezeroak gugana etorriko dira, beren eguneroko beharrei erantzuten dien produktu bakarra eta baliotsua eskaintzen dugulako. Honek kalitate handiko produktuak edo zerbitzuak, trataera pertsonalizatua, prezio lehiakorak, berrikuntza edo beste inon aurkitzen ez duten esperientzia bat barne har dezake. Gainera, gure ospea, konpromisoa eta konfiantza funtsezkoak izango dira haiek erakartzeko. Publizitatea egiteko telebistan hainbat iragarki egingo ditugu, gero ere egunkarietan produktua salgai dagoela jarriko dugu eta hainbat haurreskoletara joango gara eta doain eskainiko diegu gure produktuaren proba.

Gure produktua haurrentzako izango da gehien bat, gehien bat haurreskoletan, ludoteketan... salduko dugu, baina produktu hau pertsona nagusietan ere erabil dezakegu, beraz udaletxeak, guraso elkarteak, gimnasioak... erosi dezakete. Produktu hau antzeko edo egoera berdinak dituzten jendearentzat delako, hau da, golpe edo erorketaren bat izan duten pertsonentzat, ohikoenak haurrak izanik.

Merkatu instituzional edo hezitzaile batean sartzen ari gara, garrantzitsua da jakitea gure bezeroei lagundu behar diegula ez estrategia berri bat eskaini.