

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA / SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Zein da gure bezeroa?

Zeintzuk diru gure bezeroaren ezaugarriak?

Zergatik aukeratu dugu bezero mota hau?

Gure bezeroek zer nahi dute? Zer pentsatzen dute? Zer ikusten dute? Zer sentitzen dute? Zer egiten dute?

Merkatuaren Segmentazioa: zein da erabiliko dugun merkatu estrategia? (marketing masiboa, ezberdindua, kontzentratua)

Zein da gure produktu edo zerbitzua bideratuko dugun bezero mota edo segmentua? (errenta altua dutenei bideratua?, gazteei bideratua?...)

Gure bezeroa autoa duen edozein herritar da. Bezero guztiek ezaugarri bat dute komunean, hau da, haien garraioak apartatzeko lekua aurkitzeko.

Bezero mota hau aukeratu dugu, haiekin identifikatuta sentitzen garelako, edo gure inguruan arazo hori duen norbait dugulako. Oso arazo arrunta iruditzen zaigu, eta oraindik inork ez du konponbide eraginkorrik bilatu.

Gure bezeroek irtenbide bat nahi dute hainbeste denbora ez galtzeko, ibilgailurako aparkalekua bilatzen, gainera, aurkituko duten jakin gabe. Jende askok aspalditik duen arazoa dela uste dugu, eta oso egunerokoa dela. Gidariekin egunerokotasunean estresa sentitzen dute une horietan, agian leku batera edo konpromisoren batera berandu iristen ari direlako.

Merkatu segmentaziorako, marketin ezberdindua erabiltzea erabaki dugu; izan ere, orain arte ez dago gurea bezalako produkturik, eta jende askorentzat interesgarria izan daitekeela uste dugu, baina ezagutzera eman behar dugu.

Amaitzeko, gure produktua adin nagusiko edonori zuzenduko diogu, gidatu egin behar baitu produktua erabiltzeko. Pertsonaren errentak ere ez du garrantzirik izango, aplikazioaren bertsio librea doakoa izango baita.