

ENPRESAREN SEGMENTAZIOA

2.1. MERKATU NITXOA:

Gure merkatu mota merkatu nitxoa da, hau da, bezero zehatzak eta bereizitako segmentuak dituen. Merkatu nitxoan, balorezko proposamenak, banaketa kanalak eta bezeroarekiko harremanak pertsonalizatuak izaten dira, bezero bakoitzaren beharrei erantzuteko. Gure negozio ideia ikasleentzako bideratuta dago, baina ez guztientzat; hauek klaseak jarraitzeko zailtasunak dituzten ikasleak izango dira, batez ere arazo mental edo fisikoak dituztenak, hala nola, TDAH, dislexia, ikusmen-urritasunak, itsutasuna edo goritza. Izan ere, gure bezeroak 13 eta 17 urte bitarteko ikasle desgaituak izango dira, bi sexuetaoak, TDAH, itsutasun, gorritasun, dislexia eta beste desgaitasun batzuk dituztenak. Hortaz proiektua, bereziki hauei zuzenduta dago, ikasketa prozesua errazteko eta ikastetxean integratzeko helburuarekin.

Aplikazio hau desgaitasunak dituzten pertsonen laguntzeko eta eskolan integratzeko sortuta dago, eta ikasle horiek beste ikasleek dituzten baldintza berdinak izateko aukera ematen du. Adibidez, ikusmen-urritasuna dituen pertsonen adimen



artifiziala erabiliko zaie, irakasleak esaten duena ordenagailuan idatzita agertzeko, irakurri ahal izateko. Dislexia duten ikasleentzako, azalpenak ordena egokian jarriko dituen joko moduko aplikazioa sortu dugu. TDAH duten ikasleentzako, informazioa modu bisualagoan antolatuko da, irudiekin, koloreekin eta testuak azpimarratuta. Itsuentzat, braillezko kodeen pantailak eskainiko dira. Aplikazio honek ikastetxeekin kolaboratuko du, ikasleen egoerak aztertzeke eta informazioa eskuratzeko Hasiera batean, ikastetxe batzuetara egokituko da, ikasleen beharrak asetu ahal izateko eta laguntza pertsonalizatuagoa eskaintzeko.

2.2. MERKATU ALDEANIZTUNA:

Plataforma edota merkatu aldeaniztuna: Gure negozioa aldaketa estrategikoak egiten ari da, merkatu berdinean pertsona eta enpresa dibertsifikatuak erakartzeko, hau da, beste enpresak erakartzeko gure planak ordaintzeko edo laguntzeko. Proiektua aurrera eramateko, funtsezkoa da gure bezeroei zerbitzurik onena eskaintzea, haien beharrak hobeto asetzeko. Gure bezero zuzenak ikastetxeak dira, eta haiei salduko diogu gure

zerbitzua. Ikastetxeek, gero, zerbitzu hori zailtasunak dituzten ikasleei eskainiko diete. Horregatik, ikastetxeek ikasleen beharrak asetzeko, prezio eskuragarri eta egokituetan eskaintzea behar dute.