

2. MERKATU SEGMENTAZIOA

1.1 BEZEROAK

Enpresaren zerbitzuak profil espezifikoak dituzten bezeroei zuzenduta daude. Bezero hauek bidaiatzeko motibazio sendoa eta behar zehatzak dituzte, eta horiei erantzuteko, esperientzia pertsonalizatuak eta kalitate handiko zerbitzuak eskaintzen dira. Hona hemen gure bezero-profil nagusiak:

- **Aisialdiko bidaiari sutsuak:** bidaiatzea beren aisialdirako jarduera nagusitzat duten pertsonen zuzenduta dago. Hauek esploratzaile-izaera nabarmena dute, leu berriak eta kultura desberdinak ezagutzeko motibazioarekin
- **Lanpetutako profesionalak:** lan-karga handia duten eta bidai bat antolatzeko denbora eskasia pairatzen duten pertsonak. Segmentu honek, oro har, goi-mailako zerbitzu profesionala eta eraginkortasuna bilatzen ditu.
- **Bidaia antolatzea gustuko ez duten pertsonak:** Kalitatezko antolaketa profesionala nahi duten baina plangintza-prozesua gustuko ez duten bezeroak. Bidaiaren xehetasun guztia aurrez planifikatuta izatea baloratzen dute.
- **Talde handietan bidaiatzen dutenak:** familian, lagun-taldeak edo enpresa-taldeak, koordinazioa eta aurrekontu egokituak bilatzen dutenak. Talde handietan antolaketaren konplexutasuna konpontzea da behar nagusia.
- **Gazteak, aurrezki-planen beharra dutenak:** 18-30 urte bitarteko gazteak, bidai bat finantzatzeko zailtasunak dituztenak. Orokorrean, lehen bidai handi baten bila dabiltzan pertsonak, aurrezteko sistema eroso eta eskuragarriak eskatzen dituzte.

1.2 SEGMENTAZIOA

Enpresaren helburu nagusia **merkatu nitxo batean** jardutea da, bezero potentzialen ezaugarri eta behar espezifikoak kontuan hartuta. Nitxo hau pertsona talde bati zuzenduta dago, *bidaiatzea nahi dutenak baina denbora eta baliabide mugatuak dituztenak, baita antolaketa pertsonalizatuaren beharra dutenak ere*. Gure balio-proposamenaren berezitasuna horrelako segmentu batzuen beharrak asetzea da, horiek ez baitira ondo egokitzen merkatu masiboari eskaintzen zaizkien zerbitzuen ereduekin.



Merkatu nitxo batean jarduteak abantaila estrategikoak eskaintzen dizkigu: gure bezeroak ongi definitutako profilak dituztenez, beren beharrak eta lehentasunak zehatz-mehatz identifikatu ditzakegu. Horrela, esperientzia pertsonalizatuak, aurrezki-sistemak eta antolaketa eraginkorra eskaintzen ditugu, eta ez dugu beste enpresek eskaintako zerbitzu arruntekiko lehiarik.

Enpresa honetan, gure proposamenak baliabide eta zerbitzu espezializatuak eskaintzea ahalbidetzen du, merkatu nitxoaren funtsezko elementuak kontuan hartuta. Horrek gure merkatuaren posizioa indartzen du, eta lehiakortasun abantaila nabarmena ematen du. Gure bezeroekin harreman pertsonalizatuak ezarri eta haien esperientzia ahalik eta gehien hobetzeko aukera dugu.