

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Leku hau adin rate jakin batentzat zuzenduta dago, laguntza behar duten pertsonentzat. Hauetako batzuk bakarrik bizi izango dira, beste batzuk etxe handia izango dute eta haien baldintzengatik, adibidez errekupeketa bat egin behar baldin badute ezin izango dute egoera onean mantendu etxe hori, ezin izango dituzte landa eta lur guztiak zaindu. Horrela, bizitza guztian zehar eraman duten bizimoduarekin jarraitu ahal izango dute eta haien bizi kalitatea hobetzea ere lortu ahal izango dute. Guztiak izango dute aukera leku



honetara etortzeko, hiritarrak zein herritarrak. Leku hau pentsatuta dago bakarrik geratu diren pertsonentzat, familia gabe geratu direnentzat edota ez dutenentzat. Egoitzan pertsona gehiagorekin harremanetan egoteko aukera izango dute eta jarduera fisikoa zein mentala egiteko balio izango zaie. Leku honetan zahartzaroaz zein bizitzaz disfrutatu ahal izango dute, naturaren lasaitasunez gozatu ahal izango dute, horrela ere lasaitasunez pasatu ahal izango dute denbora.

Diruaren aldetik, hemen ostatzeko errenta erdi-goiko mailakoa izan behar dute, eskaintzen ditugun zerbitzuengatik ordaindu behar izango duten prezioa ez da izango egoitza ohiko baten prezio berdina izango. Eskaintzen ditugun jarduera eta ariketak egin ahal izateko egoera fisiko onean egon behar dira pertsonak. Orduan kontuan hartu behar dugu pertsonen errenta maila ona izatea. Gainera, jarduera batzuk egiteko dirua eskatuko zaie, adibidez txangoak egiteko diru ezkaketa egingo da. Ez da asko izango baina funtsezkoa da hori kontuan hartzea.

Bezero segmentuak 2 izango dira. Alde batetik, merkatu segmentatua izango da bezero konkretu batzuk eskatzen ditugulako, hau da, lehen esan dugun moduan bakarrik dagoen pertsonentzat edo adinakoentzat izango da. Orduan hoberena izango litzateke bakarrik jende hori egotea. Beste aldetik, publikoa izango denez jendearen perspektibatik ikusita, merkatu dibertsifikatua izango da, ia pertsona guztiek aukera izango dutelako bertara joateko. Horrela merkatu combinatu honekin gehienak alde onak dira, adibidez, kontsumitzaileen edo bezeroentzako eskaintzen dena pertsonalizatuago izatea. Gainera 2 merkatu hauek elkartzen lehiakideei begira oso aukera ona da, destakatzen laguntzen duelako.