

Merktuaren segmentazioa



ENDERTEKA NEGOTIO EREDUA



Zein da gure bezeroa?

Gure bezero talde nagusia ikasleak dira, izan ere, unibertsitatean eta batxilergoan jarduten duten ikasleak dira gure negozioa kontsumituko dutenak, batez ere. Hala ere, eskaintzen dugun zerbitzua, ez dago adin tartean arabera segmentatua, beraz, edozeinek kontsumi dezake.

Zein dira gure bezeroen ezaugarriak?

Nahiz eta pertsona ezberdinak diren, gure bezeroek, hainbat ezaugarri partekatzen dituzte euren artean:



Ezaugarriak

Unibertsitatea eta batxilergoa



Lehen aipatu bezela, gure lagin nagusia **ikasketa prozesuan** dauden gazteak dira.

Ekonomikoki zailtasunak



Askok, **ez** dute etxean **ikasteko material** nahikorik, haien maila ekonomikoaren ondorioz.

Kontzentrazioarako zailtasunak



Ohiko liburutegietan **kontzentrazio baxua** izaten dute, eta, ondorioz, kalifikazio baxuak.

Ikasi bitartean beste ekintzak



Geroz eta gehiago dira ikasi bitartean beste edozer **ekintza burutu** behar dutenak, jan...

Hauek dira ezaugarrietako batzuk, hala ere, aipatutako lau ezaugarrietan sartzen ez bazara, ez larritu, **ez da beharrezkoa inongo hauekin bat egitea**, edonor da ongietorria gure Endertekan!



Eta, nolako garrantzia dute gure bezeroek?

Bezeroak dira enpresa baten arrakastaren **oinarria**, haiek baitira diru-sarreraren iturria eta negozioaren jarraikortasuna bermatzen dutenak. Bezeroen **asebetetze maila** enpresaren irudiari eta ospeari zuzenean lotuta dago, eta esperientzia ona duten bezeroek **leialtasuna** erakustez gain, beste bezero potentzial batzuk erakartzen laguntzen dute **ahoz-ahoko publizitatearen** bidez.



Gainera, **bezeroen iritzia** entzuteak eta haien **beharrak ulertzeak** aukera ematen du produktu eta zerbitzuak hobetzeko, merktuan **lehiakortasun abantaila** bat lortuz. Epe luzerako harremanak eta **konfiantza** erakitzea ezinbestekoa da enpresaren hazkunderako, eta bezeroekiko arretak zuzenean islatzen du enpresaren balioak eta **profesionaltasuna**.



Eta zuk, ba ahal zenekien bezeroak horrelako garrantzia zuenik?

Normalean, bezeroak edo kontsumitzaileak garrantzia ez baluteke bezala hartzen ditugu, baina negozio eredu baten giltza, **BEZEROAK** dira, izan ere, zure ondasun edo zerbitzua aurrera eramango dutenak dira, eskaini iezaiozue arreta gehiago!