

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Merkatuaren segmentazioa gure produktuak salduko dizkiegun bezeroen definizioa da. Bezeroak gure enpresako oinarriak izango dira, bezerorik gabe gure enpresa bertan behera geratuko baitzen. Enpresa aurrera ateratzeko gure bezeroen beharrak ikusi behar ditugu eta bezeroek gure denda zergatik aukeratuko duten ondo pentsatu behar dugu.

Gure bezeroek haien osasunari garrantzia ematen dioten pertsonak izango dira, gehien bat.

Bezeroak Urretxu eta Zumarragakoak izango dira hemen kokatuta egongo delako gure enpresa, egia da Urretxu Zumarragaren ondoan dauden herrietako bezeroak eduki ditzazkegula baina gure bezero gehienak herrikoak izango dira. Gure enpresak bezero anitzak ditu, baina aniztasun honen barruan denak dute ezaugarri komun bat: osasuna, azkartasuna, prezioa eta kalitatea. Zehazki, bezero partikular batzuei egiten diegu errefentzia. Lehenik eta behin etxetik kanpo sarri jaten duten pertsonak; esate baterako, obretan edo antzerako lanetan lan egiten dutenak. Hau da beraien egunerokoan etxetik kanpo jaten duten hauek. Beraiek, egunean ordu asko sartzen dituzte lanean eta askotan jatordurako ez dute denborarik izaten haien etxera joateko eta beraz, tabernetan edo janari azkarra erostera jotzen dute, horregatik, gure bezero potentzialetako bat izango litzateke. Horrez gain, uste dugu langileek garrantzia handia ematen diotela alde batetik diruari eta beste aldetik azkartasunari, baina ez kalitateari. Beraz, gure enpresak erabiltzen dituen lehengaiak osasuntsuak direnez langileen osasunak hobekuntzak edukiko lituzke, kalitate oneko jakiak eskeintzen baiditugu, eta gainera azkartasuna ere kontuan dugunez langileei laguntza handikoa izango litzaiguke.

Horiez gain, gaur egun sukaldatzen ez dakien jende asko dago eta sukaldatzeko denborarik ez dutenak ere asko dira. Pertsona horiek janari azkarra erostera jotzen dute, eta talde horren barruan familia asko daude, beraz denek seme alaben osasunari inportantzia emango diete eta haien osasunari baita ere, janari azkarrak kalte egiten du denboraren eraginez eta gure jakiek berriz osasunean gorakada handia edukitzea ekarriko liekete, beraz hauek ere enpresaren funtsezko bezeroak izango lirateke.

Gure bezeroak ere gazte jendea izango da unibertsitatean hasi direnak edo etxetik independizatuta dauden hauek batez ere. Gazte hauek ez dute sukaldatzen jakiten edo ez dute denborarik sukaldean pasatzeko horregatik, errez sukaldatzen diren gauzeta jotzen dute eta ez dute dieta osasuntsu eta orekatu bat mantentzen. Adibidez, asko jotzen dute super merkatuko sobreetara edo aurrez prestatutako elikagaietara. Lehen esan bezela, hau kaltegarria da beraien osasunarentzako izan ere, asko eta askok kontserbanteak dituzte.

Laburbilduz gure bezero potentzialak egunerokotasunean etxetik kanpo jaten dutenak izango dira. Baita unibertsitatean edo etxetik alde egin duen gazte berriak ere.