

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gaur egun bezero mota asko daude, eta gure enpresarentzat oso garrantzitsua da bezeroak identifikatzea, enpresa arrakastatsu baten oinarrizko elementua baita. Gure bezero potentzialaren ezaugarri nagusiak ondoren zehaztuko ditugu, bakoitza ondo azalduz eta arrazoituz.



Gure enpresaren bezero potentziala, merkatu nitxoa izango da. Gure produktuak desgaitasunak dituzten pertsonen zuzenduta daude, hau da, eguneroko jarduerak edo kirolak egiteko zailtasunak dituztenei. Desgaitasunen aurrean oztopoak gainditzeko lagunduko dieten soluzioak eskaintzen ditugu, haien behar zehatzak kontuan hartuz. Horrek gure produktuak oso segmentu espezifiko bati zuzentzen ditu, eta gure bezeroentzat bizi-kalitatea hobetzea du helburu.

Hori dela eta, gure bezeroak kirolarekiko interesa eta gogoia eduki behar dute, modu kompetitiboan gozatzeko; kirol-jarduera beraien funtsezko elementu denez. Jokoen bizitza sozialean eta emozionalean duten eragina kontuan hartuta, haien parte hartzea errazten duten produktuak eskaintzen ditugu, bizitzan integrazio handiagoa eta gozamen hobea bermatzeko.

Gure bezeroa horrela definitu daiteke: Euskal Herriko jendea, bertako merkatuan erositako ohitura dutenak eta bertako produktu eta zerbitzuak eskuratzeko interesa duten kontsumitzaileentzako. Hasieran denda bakarra izanik, bezero potentzialak enpresarekin harremanetan egoteko erraztasun gehiago izango dute, eta hurbiltasun geografikoa aprobetxatuko dugu.