

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Orokorrean, *Berbizi* enpresa, 16 urte baino gorako pertsonen bideratuta dago, baina bezero bakoitzak arrazoi desberdinak ditu gure enpresan kontsumitzeko.

Hasteko, gizarte kontsumistan bizi garenaren jakitunek gure enpresa aukeratuko dute. Izan ere, gero eta kontzientzia handiagoa dago **kontsumismoak** sor ditzakeen arazoen inguruan. Beraz, arazo honen inguruan arduratuta bai kontzientziatuta daudenek, hainbat alternatiba hartzen dituzte kontsumismoa murrizteko. **Beraientzat, aukera egokia da multinazional handietan arropa**



berria erosi beharrean, erabilitako produktuei bigarren bizitza bat ematea. Horrela, ekoizpen masiboa murrizten laguntzen dute, hiperkontsumismoak sortzen dituen kalteak murrizten.

Illo horretatik, komertzio txikiak bermatzen dituzten pertsonentzat dago eginda gure proiektua. Izan ere, badago tokiko dendeekin eta denda tradizionalekin konektatzea bilatzen duen jendea, herrikotasuna nagusitzearen alde daudelako. Gure enpresak herri txikietako denda lokalekin kolaborazioak egitea bilatzen du, eta horrek gure enpresa aukeratzea eragingo du.

Argi dago, moda gustuko duten pertsonentzat eginda dagoela proiektu hau. Izan ere, modan sartuta dauden pertsonak interesa izango dute. Horrez gain, jende askok arropa edo objektu pertsonalizatuak eta bakarrak bilatzen dituzte. Truke-plataforma bati esker, erabiltzaileek etengabe berriro dezakete haien jantzitegia, eta denda tradizionaletan aurkitzen zailak diren piezak eskuratu ahal izango dituzte. Zehatzago esanda, gaur egun ekoizten diren objektu edo jantziak produktu ia ilimitatuak dira, kopia asko egiten direlako; baina, askok produktu pertsonalizatuak eta bakarrak bilatzen dituzte, berezitasuna gustatzen zaielako. Beraz, enpresa txikietako produktuengan interesa izan dezakete, denda txikiek kantitate gutxiagoan ekoizten

dutelako, ez dituztelako multinazionalak bezain baliabide ugari. Ondorioz, modaz eta ingurumenaz jabetzen diren pertsonak modaz goatzeko modu bat aurki dezakete plataforma honetan.

Ekonomikoki aurreztu nahi dutenentzat edo diru aurrekontugutxi dutenentzat ere aplikazio egokia da. Izan ere, inflazioaren eta ekoizpen prezioen igoeraren ondorioz produktuen prezioak gora egin dute. Baita ere kontsumismoak arazo hau areagotu du, eskaera handitu denez produktu horien prezioak igo egin dira. Hala nola, Statista enpresaren txosten batek adierazi zuen 2021ean, moda ekologikoaren prezioak %7 igo zirela material birziklatuen eta ekoizpen etikoaren kostu altuagoen ondorioz. Gazte ikasleok diru-arazoak izan ditzakegu, gazteak izanez eta ikasketak ordaindu behar dituztenez, orokorrean ez dituztelako diru-sarrera handiak. Ziur aski, soldata handia ez dutenentzat ere izango da erakargarria gure enpresa, beharrezkoak ez diren produktuetan diru asko gastatu beharrean, aukera bat izateko prezio baxuagoetan lortzea. Azkenik, familia handia dutenentzat ere dago bideratuta gure enpresa. Zalantzarik gabe etxean gastu asko izango dituzte, eta hori murrizteko erabaki ona litzateke prezio baxuak dituzten produktuak erostea edo trukatzeari.

Baita ere erakargarria izan daiteke sare sozialetako erabiltzaileentzat, bereziki gazteentzat. Sare sozialetan esperimentazioa sustatzen dute modarekin eta ikusmenaren aldetik erakargarria den edukia sortzea. Arropa trukatzeari, erabiltzaileek estiloa alda dezakete askotan, kostu handirik izan gabe. Sare sozialetan, batez ere, argazki eta bideo plataformetan, erabiltzaileek desberdintasuna bilatzen dute. Jantzi trukatuak eta bakarrak erabiltzean, benekotasuna islatzen dute eta estilo pertsonala sor dezakete.

Beraz, aurreko guztia kontuan hartuz, Berbizi enpresaren bezero potentzialek ondorengo ezaugarri komunak izango dituzte:

Bezeroen ezaugarri nagusiak
Gizarte kontsumistan bizi garenaren kontzientzia eta ardura dutenak
Komertzio txikien nagusitasuna bilatzen dutenak
Moda gustuko dutenak
Produktu pertsonalizatuak edo bakarrak bilatzen dituztenak
Ekonomikoki aurreztu nahi dutenak
Sare soizalak gustuko dituztenak