

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure bezeroak hainbat motatan banatuko dira; batzuk, **etxeko animaliak uzteko hotel bat bilatzen duten bezero arruntak** izango dira, lasai egon ahal izateko. Horiek izango dira gehienak; bestetik, mota horretan, beren animaliak gure **heziketa ikastaroan eta ondorengo laguntza psikologikoan erabiltzeko prest dauden** batzuk izango dira. Horietako batzuk abantailengatik egingo dute, eta beste batzuk laguntzeko eta karitate-ekintza bat egiteko gogoz. Seguruenik, hauek proiektua finantzatzeko diru laguntza emango dute. Laguntza emateko prest dagoen beste taldetxo bat proiektuan parte hartuko du eta ikastaroak jasoko ditu, erdi-profesional bilakatzeko eta laguntza taldera bat egiteko.

Gainera, gai honekin lotutako prestakuntza edo unibertsitate desberdinetatik laguntza eskatu egingo dugu, ikasleek praktikak egin ditzaten edo lankidetzan aritzeko esperientzia lortzeko.

Hotelaren premium zerbitzuak gizartearen zati batera iritsi nahi dira, haien etxeko animaliak ondo zaintzeko prest daudenak, zerbitzu garesti bat ordaintzeko. Pertsona horiek, normalean, negozio pertsonak dira, bidaiari edo etxetik kanpo denbora asko pasatzen dutenak, eta dirua ez da haientzat arazoa.

Zerbitzu estandarrak herrialdeko klase ertainetako familientzat aukera perfektua izango dira, oporretan edo bestelako arrazoiengatik beren etxeko animalia seguruan uzteko leku bat behar dutenentzat.

Heziketa zentroko zerbitzuak **animalien eta laguntza humanitarioaren pasioa duten** pertsonentzat, elkarreentzat, ongietorrietarako eta psikologia edo animaliekin harremanetan diharduten ikasketetan diharduten pertsonentzat izango dira.

Gizartearen zati oso desberdinak izango dira, baina hotelarako ordaindu behar dutenak eta etxeko animalia bat dutenak normalean 20 urtetik gorako pertsonak izango dira, eta heziketa zentroan, 20 edo 30 urte inguruko ikasleak. Klase sozialak zaintza-beharretatik oso desberdinak izango dira. Animalien eta psikologiaren zaleek proiektu honekin poztuko dira.