

2. BEZEROAREN SEGMENTAZIOA

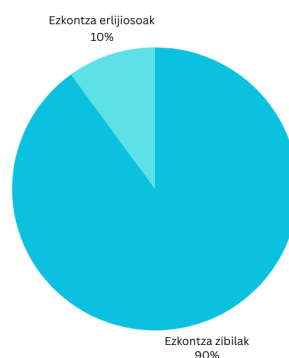
Gure bezero nagusiak **25 eta 35 urte bitarteko pertsonak** direla konturatu gara. Erabaki on bat hartzeko, Estatistika Institutu Nazionalaren datuetan oinarritzen gara.

Baina gure enpresa oso jakitun da hauek ez direla ezkontzen diren pertsona bakarrak, eta urte askoan ezkondu eta Zilarrezko eta Urrezko Ezteiak ospatzen dituzten adineko pertsonak ere badirela Hori dela eta, Zilarrezko eta Urrezko Ezteiak ere antolatzea erabaki dugu Ezkontzak.

Zilarrezko ezteien urteurrena ospatzen da bikotea 25 urte ezkondu dagoenean. Eta gero Urrezko Ezteiak daude, 50 urtez ezkondu zarenean.

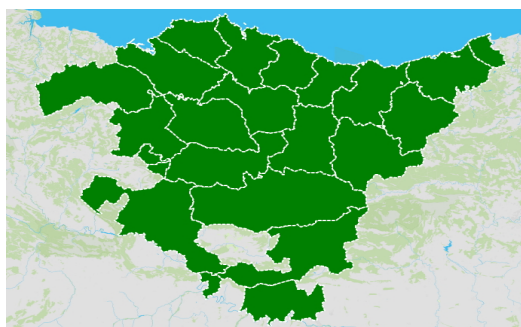
Horrez gain, merkatu-azterketa bat egin dugu eta bertan konturatu gara erlijio-ezkontzak nabarmen gutxitu direla.

Egungo datuak beste autonomia erkidego batzuetakoekin alderatzen baditugu, hala nola, Gaztela-Mantxakoekin, non ezkontzen %28 **erlijiosoak** diren eta %72 **zibilak**, ikusten dugu Euskal Herrian bien arteko aldea gehiago nabarmentzen dela. Gipuzkoan, 2022an guztira 2.657 pertsona ezkondu ziren. %90 inguru zibilak ziren.



<https://www.ondavasca.com/el-90-de-las>

Ezkontza erlijiosoek kopuruak oso baxuak diren arren, ezkontza erlijiosoak zein zibilak eskaintzea erabaki dugu, eta horrela, eskeintzen ditugun aukerak zabalagoak izango dira.



Geografikoki, konpainiak Euskadi osoan jarduten du, eta horri esker, toki ezberdinetako bikoteei zerbitzatzeko eta ezkontza pertsonalizatuak eskaintzeko aukera ematen die. Ikuspegi anitz honek bai bertako bezeroak eta bai Euskadin ezkontza bat ospatzea nahi dutenak erakartzeko aukera ematen digu.

Gure merkatua gehiago aztertzeko, eta gure bezeroei dagokion zerbitzua emateko, AMIA matrizea eta PESTEL analisia egin dugu:

2.1. AMIA matrizea

Analisia hau, ekonomian eta marketinean erabilitako prozesu oso garrantzutsua da, gure enpresaren kanpo eta barneko ezaugarriak ondo ezagutu ahal izateko ahalbidetu diguna.

BARNE FAKTOREAK	INDARRAK	AHULEZIAK
	- Sare sozialetan zabaltzeko modu asko ditugu: Instagram, Tiktok eta weborria. - Zerbitzu pertsonalizatua eskeiniko dugu. - Bezeroen harremanak modu errazean izateko aukera dugu, sare sozialei esker.	-Ez dugu esperientzia handirik. -Finantzatzeko diru gutxi, (mailegu baten bitartez finantzatu behar izango dugu).
KANPO FAKTOREAK	AUKERAK	MEHATXUAK
	-Egoera ekonomikoak hobera egiten du eta gero eta jende gehiagok du ezkontzeko aukera. -Teknologiaren hobekuntzari esker, gure lana arintzeko aukera dugu.	-Dagoeneko denbora luzez merkatuan dauden enpresa gehiago daude. -Ezkontzen ehunekoa gutxitzen ari da.

2.2. PESTEL analisia

FAKTOREAK		
POLITIKOAK	EKONOMIKOAK	SOZIOKULTURALAK
Politikoki ekintzailetza bultzaten da diru-laguntza desberdinen bitarte, hala nola Eusko Jaurlaritzaren laguntzak edo Bizkaiko Foru Aldundiarena	Gaur egungo egoera ekonomikoa gero eta hobera doa, eta ondorioz, gero eta gende gehiago ezkontzeko aukera dauka. Gaunera, gaur egun ere ezkontza merkeagoak egiteko aukera desberdinak daude, edozein bezeroeri amoldatu ahalko direnak.	Ezkontzak betidanik ospatu egin dira eta oraindik ospatzen jarraitze dira. Aldaketa nabarmena egon da ospatzerako moduan, orain, gero eta opakizun handiagoak egon ahal direlako, denbora eta diru gutxiagoarekin. Gainera, gero eta ezkontza erlijioso gutxiago ospatzen dira.
TEKNOLOGIKOAK	EKOLOGIKOAK	LEGEZKOAK
Marketing digitala egiteko aukera dago, eta ondorioz, errazagoa da gure zerbitzua gendeari ezagutaraztea. Gaur egun, hainbat aukera daude gure zerbitsua aurrera eramateko lagundu ahal gaituenak; ordenagailuak, sare sozialak, Canva...	Gero eta gehiago murrizten dira hondakinak, hau garrantzitsua delako. Hau ez da gure enpresarako problema bat izango , gero eta hornitzaile gehiago daudelako hau errespetatzen dutenak; Plastiko gutxiago erabiliz, materiala erossi egin beharrean alokatze...	Espanian hainbat lege daude ekintzailetza eta autoenplegua bultzatzera bideratuta daudenak, adibidez: Errege Dekretu Legea 4/2013 (otsailaren 22ko), eta 31/2015 Legea, irailaren 9koa.