



2-BEZEROEN SEGIMENTUA

Gure produktua maskotak dituzten pertsoneri eta familiei zuzenduta dago. Bereziki, txakurrak eta katuak dituzten jabeak izango dira gure bezero nagusiak. Bezero hauek normalean maskotarekin harreman estua eta emozionala izaten dute, eta beren ongizatea garrantzitsua da haientzat.

2.1 Bezeroen ezaugarriak

Oro har, diru-sarrera nahiko egonkorrak dituzte, maskotaren gastuei aurre egiteko. Familiak edo bikoteak izan daitezke, eta gehienetan teknologiarekiko interesa duten pertsonak dira, produktu berritzaileak erosi edo probatu nahi dituztenak. Gehienak maila ekonomiko ertain edo ertain-altukoak dira, eta hiri edo ingurune urbanoetan bizi dira. Horregatik, gure lepoko adimenduna aukera erakargarria da haientzat, maskotarekin konektatzeko modu berritzailea eskaintzen duelako.

2.2 Merkatuaren datu nagusiak

Espainian, etxeen %40k maskota bat dauka, eta 2023an 9,3 milioi txakur eta 6,3 milioi katu zeuden. Europan, etxeen %46k maskotak dituzte; beraz, Espainia maskoten zale handien artean dago. Maskota-jabe gehienak 30 eta 55 urte arteko pertsonak dira, hirietan bizi direnak eta maskotak familiako kide gisa tratatzen dituztenak. Gehienek teknologia gustuko dute eta euren animalien ongizatea hobetzeko produktu adimendunak bilatzen dituzte.

2.3 Ondorioa

Hori guztia kontuan hartuta, gure segmentua maskota-jabe moderno, arduratsu eta berritzaileak dira, beren maskotaren emozioak hobeto ulertu eta harremana sendotu nahi dutenak.

2.4 Bezero tipikoaren laburpena

- 30–55 urte.
- Hiri edo ingurune urbanoan bizi da.
- Txakur edo katu bat du.
- Teknologia gustuko du eta maskota familiako kide gisa ikusten du.