

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure proiektuaren bezero nagusia auto pribatua erabiltzen duen pertsona da, eta askotan haserre edo nekatuta dago kalean aparkalekua aurkitu ezin duelako. Normalean 18 eta 60 urte bitarteko pertsonak dira, autoa erabiltzen dutenak lanera joateko, ikastera edo eguneroko beste gauza batzuk egiteko.

Maila ekonomikoari dagokionez, gehienek errenta ertaina edo ertain-altua dute, eta batez ere erosotasuna, denbora aurrezte eta segurtasuna baloratzen dituzte. Gainera, teknologiara ohituta daude, eta aplikazio bidezko zerbitzu azkarrak eta fidagarriak gustatzen zaizkie.

Gure bezeroek gauza batzuk oso argi dituzte. Lehenik eta behin, ez dute denbora galdu nahi kalean bueltaka. Gainera, prezio justua eta argia nahi dute, ezustekorik gabe. Eta azkenik, segurtasuna garrantzitsua da beraientzat, bai autoarentzat bai beraientzat. Haien ustez, aparkatzea errazagoa izan behar da, eta teknologiaren bidez hori posible da.

Merkatuaren segmentazioari dagokionez, estrategia sinple eta kontzentratua erabiliko dugu. Gure produktua batez ere hiri handietan mugitzen diren pertsonei zuzenduta dago: lanera autoz doazenei, ikasleei eta egunerokoan denbora aurreztu nahi dutenei.



