

- Zein da zure bezeroa?
- Zein dira bezero horien ezaugarriak?

Gure produktuaren salmenta handitzeko argi daukagu zein bezero motarentzat diseinatuta dagoen. Batetik, gure produktua osasun arazoak dituen jendearentzat funtseskoa izango litzateke batzuetan ahazten garelako ura edateaz edo hidratatzeaz; egon gaitzke denbora asko ezer edan gabe eta ez gara konturatzen, honek ondorio larriak ekar ditzake osasun arazoak dituzten pertsonen.

Bestetik, badaude gazte asko kirolzaleak direnak, helduak denbora librean gimnasia doaztenak... Haiei ere ahazten dira ura edateaz edo gutxi hidratatzen dira barea ez hasteko. Zentzu horretan gure produktua bikaina da beraientzat, ura edateko momentu aproposenak bilatzeko. Gainera, ohiturak hobetu besterik nahi ez duen jendea erosiko luke gure produktua ere.