

Aero Chaleko Pro-ren merkatuaren segmentazioa ondo definituta dago, produktu hau ez delako edonorentzat, baizik eta behar oso zehatz bat duten pertsonentzat sortua. Gure txalekoa batez ere bero handia jasaten duten langileei zuzenduta dago, egunean ordu asko eguzkipean edo leku oso beroetan lan egiten dutenentzat, eta lan fisiko gogorra egin behar dutenentzat. Tenperatura altuek nekea, kontzentrazio falta eta osasun arazoak sor ditzakete, eta horregatik produktu hau oso erabilgarria da lan baldintza horietan.

Bezero nagusiak enpresak dira, hauek baitira langile asko dituztenak eta haien segurtasuna eta ongizatea zaindu behar dutenak. Bereziki eraikuntza sektorean, industrian, garbiketa eta mantentze lanetan, logistikan edo kanpoko lanetan aritzen diren enpresetan dago gure merkatua. Enpresa hauek normalean beroarekin lotutako arazoak izaten dituzte udan, eta Aero Chaleko Pro bezalako produktu batek lagundu diezaieke langileen errendimendua hobetzen eta baja medikoak murrizten. Gainera, enpresentzat garrantzitsua da langileek eroso eta seguru lan egitea, eta horrek enpresaren irudia ere hobetzen du.

Beste alde batetik, merkatuaren beste zati bat banakako bezeroek osatzen dute, hau da, autonomoek edo beren kabuz lan egiten duten pertsonak. Pertsona hauek ez dute normalean enpresa handiek adina unitate erosten, baina produktuaren beharra handia izan daiteke, egunero lan baldintza gogorretan aritzen direlako. Adibidez, eraikuntzako autonomoak, nekazariak, lorezainak edo kanpoan lan egiten duten beste profesional batzuk izan daitezke. Haientzat Aero Chaleko Pro laguntza handia izan daiteke lanaldiak eramangarriagoak egiteko.

Hasierako merkatu geografikoa Donostia eta ingurua izango litzateke, produktua bertako klimara eta lan ohituretara egokituta dagoelako. Donostian bero handia egiten duen arren, hezetasuna ere altua da, eta horrek bero sentrazioa areagotzen du. Horregatik, txaleko hau bereziki egokia da ingurune honetarako. Hala ere, proiektua aurrera doan heinean, Espainiako beste eskualde batzuetara zabaltzeko aukera egongo litzateke, batez ere uda oso beroak dituzten lekuetara, non langile askok antzeko arazoak dituzten.

Azkenik, gure bezeroen ezaugarri nagusietako bat da osasuna, segurtasuna eta erosotasuna baloratzen dituztela. Ez dute produktu bat soilik prezioagatik aukeratzen, baizik eta benetan erabilgarria eta praktikoa delako. Horregatik, Aero Chaleko Pro-ren merkatuaren segmentazioa nahiko egonkorra da, eta aukera handiak eskaintzen ditu produktuaren arrakasta bermatzeko.