

2. Merkatuaren segmentazioa

Bezeroak dira gure negozioaren oinarrizko elementua, haiek gabe ezin bait dugulako bizi iraun. Gure zerbitzua gehien erabiliko dutenak batez ere, ikasleak edota gazteak izango dira.

Bezeroen beharrak hobeto astezko, ezinbestekoa ikusten dugu bezeroak ezaugarri komunen arabera sailkatzea. Gure bezeroak, orokorrean hiru multzotan sailka ditzakegu:

1. DBH4-ko ikasleak, 15 eta 16 urte bitartean.
2. Batxi 2ko ikasleak, 17 eta 18 urte bitartean.
3. Gazteak, baina ikastetxetik aparte bidai bat antolatu nahi dutenak

Honez gain, beste ezaugarri batzuk dituztenak alde batetara utziko ditugu oraingoz beste segmentu potentzial batzuk, baina ez dugu deskartatzen etorkizunean beraientzako ere eskaintzak egitea:

- 60 urteko gorako jubilatuak
- Bakarrik bidaiatu nahi dutenak
- Ezta bidaiak
- Negozio bidaiak,
- ...



Gure enpresak hainbat toki eskeiniko ditu gazteek aukeratu ahal izateko, besteak beste, Mallorca, Menorca, Salou eta Malta izango dira. Bertara joateko adin txikoak diren pertsona guztiek beraien gurasoen baimenak eduki beharko dute.

Ikasbidaietatik aparte, gazte talde batek bidaia bat egin nahi baldin badu baina ez badakite hau nola antolatu, beraiei laguntzeko hainbat baliabide eskaintzea lagungarria dela. Baina, bezero hauei ez genioke ikasleei eskeintzen dizkiegun hainbat zerbitzu eskeiniko. Besteak beste, bai DBH-ko eta bai Batxiko ikasleei dirua nola lortu azaltzen diegu (adibidez: jertseak, poltsak, botilak etab egiten).

Gure zerbitzu hau bi bezero-taldeetan banatzen da:

1. Ikasleak izango dira bai DBH-koak eta baita Batxikoak.
2. Gazte talde arruntei, hau da, ikasten ez dutenei ere, eskainiko diegu gure zerbitzua.

Gure enpresak zuzentzen den merkatu segmentu eta mota batera zuzentzen da; Hau da, ezaugarrien arabera (adina, gustuak...) enpresak zerbitzu desberdin bat eskaintzen die.

Laburbilduz, bezero-talde bakoitzari zerbitzu berezi bat ematen diegu, bakoitzaren gustuak, adina eta gastatzeko duen dirua kontuan izanda.