

2. MERKATUAREN SEGMENTAZIOA:

Gure enpresa bigarren eskuko produktuak erosi eta saltzen aritzen da. Produkturen bat salgai jarri nahi duen pertsonak gurekin harremanetan jartzen dira, eta guk bitartekari lanak egiten dizkiegu. Batzuetan guk erosten dugu produktua eta ondoren saltzen dugu; beste batzuetan, jabe baten produktua saltzen dugu, eta salmentaren irabazia jabearekin partekatzen dugu.

Bezeroak dira gure negozioaren oinarria, eta haien beharretara egokitzea funtsezkoa da enpresaren iraunkortasunerako. Gure bezeroak bi taldetan bana daitezke: saltzaileak eta erosleak.

1) Saltzaileak: 16 urtetik gorako pertsonak dira. Etxean erabiltzen ez dituzten gauzak saltzen dituzte, horrela lekua egiten dute eta diru pixka bat irabazten dute. Sare sozialetan eta aplikazioetan asko ibiltzen dira, eta gustatzen zaie prozesua erraza eta segurua izatea. Produktuei bigarren bizitza ematea gustatzen zaie, baina ez dute nahi denbora asko galtzea horretan.

2) Erosleak: 16 urtetik gorako gazteak dira, ikasleak edo lanbidearen hasieran daudenak. Haien helburua prezio merkeagoak aurkitzea eta jasangarritasuna sustatzea da, kalitatezko produktuak aukeratzuz. Horrela, dirua aurrezten dute eta ingurumenarekiko errespetua mantentzen dute. Normalean online erosten dute, eta horretarako plataforma fidagarriak bilatzen dituzte. Gainera, garrantzitsua da haientzat produktuak erosi eta jasotzeko arteko epea laburra izatea, erosketaren prozesua eroso eta segurua izan dadin.



Gure negozioak bi segmentu-talde nagusi ditu, baina aldi berean merkatu multilateral baten ezaugarriak ere baditu, erosleak eta saltzaileak gure zerbitzuaren bidez konektatzen direlako. Segmentazio honek aukera ematen digu zerbitzua eta komunikazioa egokitzeko modu eraginkorrean.

Saltzaileei erosotasuna eta segurtasuna eskaintzen dizkiegu, haien produktuak modu eroso eta fidagarrian merkaturatzeko. Bestalde, erosleei produktu fidagarriak eta prezio lehiakorrak bermatzen dizkiegu, haien beharrak asetuz eta esperientzia positiboa sortuz.

