

2.Merkatuaren segmentazioa

Gure produktua arrakasta izateko, garrantzitsuenetako gauza bat bezeroak dira. Izan ere, diru sarreren iturri nagusiak dira. Hau da, posibleak izateko derrigorrezko bat. Horregatik, gure bezeroak ezagutzea gakoa da. Gure bezero printzipalak denetarikoa lokalak izango dira baldin eta dei sistema bat erabiltzen badute. Lokal hauen barruan, garrantzi gehiago dutenek jatetxeak dira. Jatetxeak bilatzen dutena da zerbitzu askarragoa eta koordinatuagoa izatea. Izan ere, dei sistemak gehien erabiltzen duten lokalak dira. Gainera, gaur egun pertsona asko janaria etxera enkargatzen du. Horregatik jatetxeak dei sistemak erabiltzeko joera handia dute.

Bestalde, badira janari lasterreko frankiziak, gure zerbitzuak eskertuko lituzketenak. Adibidez, Burger King McDonald's... Frankizia hauek, eskaerak bolumen handian kudeatzen dituzte, hau da, jatetxe ugari dituzte mundutik. Ere, prozesu estandar bat dute frankizia hauek, eta hauetako enpresa batekin akordio bat izatean, gure produktua haien jatetxe guztietan instalatuko beharko lukete. Horregatik bezero oso onak dira. Hoberena da jatetxe hauek aurkitzeko ez garela oso urrun joan behar, izan ere, Hemen bertan duade horrelako frankizia asko.

