



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure botila ikasleen osasuna eta ura edateko ohiturak hobetzeko sortu dugu. Bezero nagusiak ikasleak dira, batez ere DBH, Batxilergoko eta unibertsitateko gazteak. Gazte hauek egunero klaseetara joaten dira, azterketak egiten dituzte, kirola egiten dute eta bestelako jarduera askotan parte hartzen dute. Askotan ura edatea ahazten zaie, eta horrek kontzentrazio falta, nekea edo buruko mina eragin dezake, honek lotura zuzena dauka ikasleen errendimendu akademikoan. Gure botilak kolorez aldatzen den tapoiarekin, laguntzen die ura edateko ohitura onak izaten, modu errazean eta bisualean.

Bezeroak bi talde nagusitan bereiz daitezke: alde batetik, eroslea, hau da, botila erosteko dirua ordaintzen duena, normalean gurasoak, baina batzuetan ikasle helduagoak ere bai; eta bestetik, erabiltzailea, botila egunerokoan erabiltzen duena eta tapoia begiratzuz bere hidratazio-maila kontrolatzen duena.

Bezero horien ezaugarriak honako hauek dira: adina 12 eta 25 urte bitarteko ikasleak, genero guztientzat egokia, prezio egokia behar dute, ikasle eta familientzat erraza izan dadin; eguneroko ohiturak aktiboak dira, ikastetxean edo unibertsitatean ikasten dute, kirola egiten dute eta osasuna zaintzen dute; eta produktu praktikoak eta dibertigarriak gustuko dituzte. Afizioetan, gazteek kirola, osasuna, teknologia eta produktu berritzaileak probatzea gustuko dute. Hala ere, bezero potentzialak beste bezeroak dira, bulegoetan lan egiten dutenak adibidez.

Laburbilduz, gure merkatuaren segmentua gazte ikasleak dira, ura edateko ohitura onak izan nahi dituztenak. Botila praktikoa, segurua eta erakargarria eskaintzen diegu, eta erosleek produktu hau aukeratuko dute, gazteen osasuna zaintzen laguntzen duelako, ura edateko ohitura hobeak sortzen dituelako eta eguneroko bizitza errazagoa egiten duelako, ikasketetan emaitza hobeak eta errendimendua hobetu ahal izateko.