

MERKATUAREN SEGMENTAZIO

Gure enpresa-proiektuaren oinarrietako bat merkatuaren segmentazio egoki eta zehatza egitea da, bezeroak edozein negozio ereduren funtsa direlako eta haien beharrak ondo ulertzea ezinbestekoa delako enpresa batek epe luzera iraun dezan. Proiektu honen xede-bezeroa, batez ere, jendetza handia dagoen inguruneetan mugitzen den pertsona da, non erraza den lagunak, senideak edo erreferentziazko pertsonak galtzea. Horrelako egoerak ohikoak dira festibaletan, kontzertuetan, hiri edo herrietako jaietan, hondartzetan edo bestelako ekitaldi jendetsuetan, eta testuinguru horietan sortzen den behar zehatz bati erantzuteko sortu da gure produktua.

Bezeroen ezaugarriak aztertuta, hainbat elementu komun identifika daitezke. Alde batetik, aisialdiarekin lotutako jardueretan parte hartzen duten pertsonak dira, normalean taldean mugitzen direnak eta mugikortasun handia dutenak. Bestetik, segurtasuna eta erosotasuna baloratzen dituzte, batez ere egoera kaotikoetan edo jendetza handia dagoenean. Gainera, teknologiarekiko harremana ez da beti berdina bezero guztien artean; horregatik, gure produktuak ez du smartphone edo aplikazio digitalen beharrik, eta horrek adin eta profil desberdinetako pertsonentzat erabilgarri bihurtzen du. Diseinuaren garrantzia ere kontuan hartzekoa da, bezero askok produktuak funtzionalak izateaz gain estetikoak eta pertsonalizagarriak izatea baloratzen baitute.

Merkatuaren barruan, bezero-segmentu desberdinak bereiz daitezke, nahiz eta guztiek oinarri komun bat partekatu. Alde batetik, gazteak daude, bereziki 16 eta 35 urte bitartekoak, festibal, kontzertu eta jaietara maiz joaten direnak. Segmentu honek lagunak galtzeko arrisku handia du jendetza handietan, eta gure pultxerak arazo hori modu erraz eta intuitiboan konpontzen du. Gazteek, gainera, diseinu berritzailea eta pertsonalizatzeko aukera bereziki baloratzen dituzte, produktua erabilgarri izateaz gain beren nortasunaren parte bihurtzen delako.

Bestetik, familiek osatutako segmentua dago, bereziki haurrak dituzten gurasoek osatua. Kasu honetan, produktua segurtasunarekin zuzenean lotuta dago, izan ere, umeak erraz gal daitezke hondartzan, jaietan edo ekitaldi jendetsuetan. Pultxerak gurasoei lasaitasuna eskaintzen die, umeek erreferentziazko pertsonak modu azkar eta errazean aurkitu ahal dituztelako. Segmentu honetan, diseinua bigarren mailakoa izan daitekeen arren, erabileraren sinpletasuna, fidagarritasuna eta eraginkortasuna funtsezkoak dira.

Segmentazio hori kontuan hartuta, gure enpresa merkatu segmentatu batean kokatzen da. Produktu bera bezero mota desberdinei zuzenduta dago, baina bakoitzak behar desberdinak asetzeko erabiltzen du. Ez gara merkatu masibo batean sartzen, ez baitugu edonorentzat pentsatutako produktu bat eskaintzen, baizik eta egoera jakin batzuetan sortzen den arazo konkretu bati erantzuten dion irtenbide bat. Aldi berean, merkatu nitxo hutsa ere ez da, bezero potentzial kopurua zabala delako eta hainbat segmentu barne hartzen dituelako.