

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure bezeroak ingurumenaren aldeko ekintzak egiten dituzten enpresa pribatuak eta administrazio publikoak izango dira. Irizpide bakarra eta bi segmentu erabiliko ditugu gure merkatua segmentatzeko, alde batetik enpresa pribatuak eta beste alde batetik erakunde publikoak.

Enpresa pribatuak kapital handia dute gure proiektua finantzatzeko eta proposamenak egin ahal dizkigute. Drona herrialde desberdinetara esportatu ahal dute hobekuntzak egiteko eta modu komertzialago batean saltzeko aukera ematen dute. Gehienbat enpresa hauek bazkideak izango dira, horrela, haiekin lan egiteko aukera izango dugu.

Erakunde publikoak hala nola herrien udalak, gure proiektua martxan jarri ahal dute herri desberdinetan eta drona arrakasta izatekotan, gobernua dronaren ideia nazionalizatu ahal du, hau da, merkatu globalean saltzeko aukera emango dute.

Beste alde batetik, irizpide geografikoak ere erabiliko ditugu gure merkatua segmentatzeko: herrialde garatuak eta herrialde garatu gabeak.

Herrialde garatueterako ekoizten ditugun dronen teknologia etengabe berritzen saiatuko gara. Azken finean, herrialde hauek baliabide gehiago eta teknologia oso berritzaileak dituzte eta horiek aprobetxatzen saiatuko gara.

Garatzeko bidean dauden herrialdeetan, dronen zerbitzu pertsonalizatu bat eskainiko dugu. Gure Drona herrialde hauen beharretara egokituko da plastikoak batuz eta orokorrean herrialdean sortzen den zaborra eta hondakinak ere batuko ditu, hauen ura kutsatuagoa dagoelako.

Azkenengoa, epe luzerako segmentazioa izango da hasieran estatu mailan salduko dugulako batez ere.

