

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

EkoPresa enpresaren merkatu segmentazioa honela deskriba daiteke: enpresak hainbat bezero motari zuzentzen dizkio bere presa ekologikoak, bakoitza bere helburu eta beharrei erantzunez.

Neguari begira, enpresa landatarrak dira bezero nagusietako bat. Hauek lurraldeko higadura kontrolatzeko eta ura biltzeko nahia izaten dute, paisaiaren galera ekiditeko. Enpresatik presa txiki edo ertain ekologikoak erosten dizkiete, eta horrela azpiegitura merkeago eta ingurumenarekiko lagungarriago bat lortzen dute, herriko ingurunea zaintzen lagunduz.

Bestalde, nekazaritza eta abeltzaintza kooperatibak ere bezero garrantzitsuak dira. Hauek, bereziki, ureztatze ur gordailuak eraiki nahi izaten dituzte. Enpresari presa txiki bat edo biltegi bat eskatzen dizkiete, eta horri esker ura metatu eta ureztatze autonomia handiagoa lortzen dute, euren laborantza edo abelazkuntzarako.

GKE (Gobernuz Kanpoko Erakundeak)ak eta ingurumen elkarteek beste talde bat osatzen dute. Hauek proiektu praktikoak bilatzen dituzte, ekonomia zirkularra sustatzeko. Enpresari presa bat edo lantegi bat erosten diote, eta gizarte eta ingurumen inpaktu positiboa lortzen dute, proiektu horiek komunitatean eta naturan utzitako onuraren bidez.

Azkenik, gobernua eta eraikuntza enpresak ere enpresak jotzen dituen erakundeak dira. Lehenengoek klima aldaketara egokitzeko proiektuak behar izaten dituzte, eta enpresarekin proiektu pilotu bat edo kontratu publiko bat egiten dute, irudi jasangarri eta berritzailea emateko. Bigarrenek, berriz, ingurumen baldintzak bete behar izaten dituzte, eta enpresatik azpikontratatzeko edo kit modularrak erosten dizkiete, kontratu publikoetarako puntu gehigarriak lortzeko.