

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



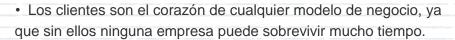






¿Cuáles son las características de estos clientes?

Recuerda que:



- Puede haber uno o más grupos de clientes. Debemos agruparlos en base a sus características comunes, para satisfacer mejor sus necesidades.
- Hay diferentes tipos de mercados según la segmentación de clientes:
 - · Mercado masivo
 - Mercado de nichos
 - · Mercado segmentado
 - Mercado diversificado
 - Plataformas o mercados multilaterales



No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- · Definir con claridad quién es vuestro cliente objetivo.
- · Diferenciar los segmentos de clientes, si dichos segmentos existen, o justificar con claridad su inexistencia.



Caso práctico, IOIKAN:

Su público objetivo son los aficionados a las tablas long. Las características de este colectivo pueden resumirse en:

- · Personas jóvenes
- Valoran la exclusividad en el diseño

























