

Segmentar clientes

Debemos agrupar de forma homogénea a nuestros clientes por segmentos muy bien definidos, apuntar los diferentes targets que vamos a alcanzar con nuestro producto o servicio. Describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos... La información es poder. Para ello, podemos usar utilizar principalmente, las redes sociales, y Google Analytics. Segmentar sirve para alcanzar nuestros objetivos.