

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de clientes estratégica nos permite agrupar a nuestros clientes por públicos que resultan relevantes a la hora de definir o modificar nuestra estrategia de negocio. En general, este tipo de segmentación nos permite tomar decisiones estratégicas

Existen diferentes variables para segmentar el mercado, dependiendo de cada empresa se utilizará una combinación diferente. Las variables de segmentación de mercado se encuentran agrupadas en variables geográficas, demográficas, psicográficas y de conducta. Todas aquellas empresas que quieran diferenciarse en un entorno tan competitivo como en el que vivimos deben de conocer perfectamente su nicho de mercado.