

SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

La segmentación de mercado, también conocida como segmentación de clientes o segmentación de audiencias, es un método por el cual se pueden dividir a los clientes potenciales en distintos grupos, los cuales, permiten que las empresas puedan enviar mensajes personalizados a las audiencias correctas,

La segmentación de mercados es una eficaz estrategia que ayuda a las compañías a establecer las características que tienen en común sus consumidores y a conocerlos mejor. Para determinar estos rasgos comunes, la segmentación se sirve de cuatro variables diferentes, que proporcionan información

¿Qué son los criterios de segmentación de mercado?

Los criterios de segmentación de mercado son todas aquellas variables que tiene en cuenta una empresa para definir y delimitar a su segmento objetivo.