

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.

Según la segmentación de clientes, poseemos un mercado masivo , es decir, el punto de partida de la segmentación, se caracteriza por producir, comunicar y distribuir masivamente un único producto para todos los clientes.

Este enfoque ha sido el más utilizado por las empresas durante décadas. Se trata de un grupo de consumidores muy numeroso con necesidades y problemas similares.

Los **smartphones** han pasado en menos de 15 años de ser una novedad a una herramienta casi imprescindible en nuestras vidas. Aunque el mercado de dispositivos móviles está ya saturado en volumen, y con ventas que empiezan a bajar, tiene un potencial enorme, y especialmente en lo que se refiere a **accesorios y dispositivos conectados**. Los usuarios quieren cuidar sus dispositivos, y aprecian cualquier herramienta complementaria que les haga la vida más fácil. Por eso montar una tienda de accesorios para móviles es un negocio interesante.

Todos nuestros clientes serán poseedores de un aparato electrónico, como un smartphone, es por ello que deben ser protegidos debidamente. Nuestros productos se dedican entera y exclusivamente a ello.