

Segmentación de Clientes



NATALIA FERNÁNDEZ, MARIO HERNÁNDEZ, GABRIEL HERNÁNDEZ, ROBERTO VELA



1

Segmentación de Clientes



Estudio de Mercado

ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES

El marketing digital, un desconocido para la mitad de las pymes españolas

La penetración de las tecnologías de la información en todos los segmentos de la sociedad ha crecido de forma exponencial en los últimos años. También lo ha hecho en el caso de las pymes, que cada vez apuestan más por la modernización tecnológica y por Internet no ya solo como una vía de crecimiento sino de supervivencia en el mercado. No obstante, aún quedan aspectos por mejorar, como pone de manifiesto un estudio elaborado por la firma Plenummedia, en concreto en lo que respecta a la estrategia de marketing en Internet de la que muchas de las pymes carecen.



Tras informarnos sobre la relación de las pymes con las redes sociales hemos detectado que existe una necesidad de mercado.

Las tecnologías han ido avanzando a gran velocidad, por lo cual en las empresas se han vuelto vitales.

En las pequeñas y medianas empresas no existe esa cualificación, ya que suelen estar compuestas por un empresario individual o con pocos trabajadores, sin apenas conocimientos en el marketing digital.

Tras hacer un estudio nos hemos dado cuenta de que es una oportunidad de mercado ya que hay una cantidad muy grande de empresas que lo necesitan

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

El perfil del cliente es el que describe de manera más estructurada y detallada un segmento de clientes específico del modelo de negocio.

Lo divide en trabajos o necesidades, frustraciones y alegrías.



ESTUDIO DE MERCADO

MAILCHIMP

Es una empresa de marketing digital que ayuda a crear campañas, usan plantillas para destacar la marca, controlan todos los canales para llegar a más gente (redes sociales, postales, correos electrónicos...), todo a través de una plataforma fácil de usar.

<https://mailchimp.com/es/features/social-media/>



ANUBIS

Son expertos en SMM, diseño y ejecución de campañas de promoción en redes sociales. Ofrecen estrategias efectivas de promoción en redes sociales: escucha social, branding, engagement, planificación del contenido y analítica digital.

https://www.anubis.es/gestion-redes-sociales/?qclid=Cj0KCOjwteOaBhDuARIsADBqRehTUGsFZ_MjAOTJMOwE9L9jokN2Nfhmrsw4YOvkiWwV8rFkFVKis4aAmGcEALw_wcB



NEOATTACK

Es una agencia de marketing digital que lleva a cabo estrategias SEO y de publicidad que atraen a las masas, redactan mails y crean diseños web y páginas rápidas, cuentan con estéticas usables y, cuenta con un equipo capaz de aumentar el tráfico y las conversiones de la web para incrementar las ventas.

https://neoattack.com/?kw=neoattack&cpn=1632484799&network=g&qclid=CjwKCAjw2OiaBhBSEiwAh2ZSP39ChL5V_YGgY8cSivk-oTQUmp9Jg7Ek6STbdm2U3lStk-Z8bUEXBoCRncQAvD_BwE



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Nuestros clientes son pequeñas o medianas empresas españolas, en especial de entornos rurales empezando por las de Valladolid, que necesitan gestión y promoción a través de las redes sociales, el uso de internet y eventos publicitarios.

Otro tipo de clientes que abarcamos, son personas que buscan formarse en el uso de las TICS para ellos mismos poder desarrollar independientemente el marketing de su empresa.

Características de nuestros clientes: son dueños de pequeñas empresas en las cuales realizan todo el trabajo que esta conlleva (gestión, venta...) y no tienen el suficiente tiempo o cualidades para publicitarse.

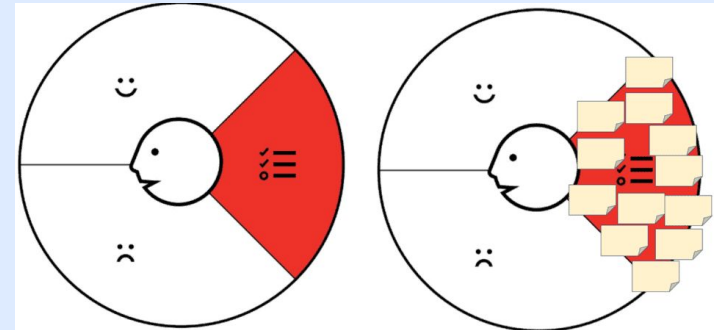
SEGMENTACIÓN DE CLIENTES: PERFIL DEL CLIENTE



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES: PERFIL DEL CLIENTE

TRABAJOS:

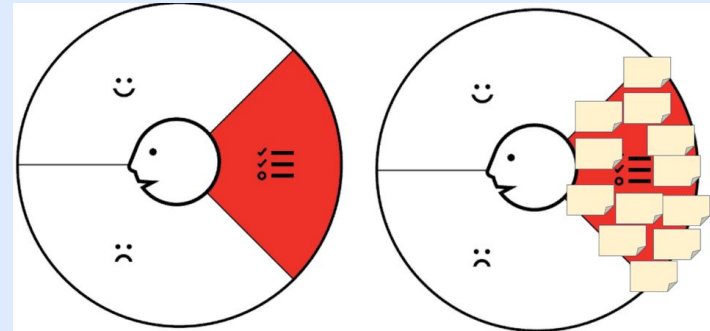
- Presencia digital de las pymes y visualización a nivel nacional. Empezando por el provincial.
- Prestigio ante las empresas locales del sector.
- Incremento del valor de la empresa.
- Mayor volumen de ventas.
- Tener una correcta formación en el ámbito del marketing digital.
- Conseguir una promoción óptima de sus productos a través de las redes sociales y diferentes eventos promocionales.



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES: PERFIL DEL CLIENTE

FRUSTRACIONES:

- No disponer de suficiente tiempo libre para dedicarlo a su promoción a través de diferentes medios.
- Carecer de los conocimientos suficientes y correctos del uso de la TICS para poder promocionar su negocio.
- No tener los medios físicos necesarios para realizar la promoción.
- Puede que no valoren el valor que le añadimos a su empresa y pongas pegas con el precio de las tarifas.
- Decepción y pérdida de confianza en el marketing digital si no se obtienen resultados rápidamente.
- No poder controlar lo que se publique al no tener los conocimientos en las redes.



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES: PERFIL DEL CLIENTE

alegrías:

- Que los clientes aparezcan en las primeras búsquedas de Google de la comarca.
- Participar en ferias o eventos para darse a conocer e interactuar con otros empresarios del sector.
- Facilidad para conocer nuevas empresas similares y así obtener nuevas ideas para aumentar la oferta.
- Obtener reconocimientos de ayuntamientos y asociaciones por contar con estos servicios ya que dan más visibilidad al pueblo y la zona donde están ubicadas.
- Promociones exclusivas que ayuden a obtener un volumen de ventas temporal mucho mayor.

