

La segmentación de clientes es el proceso que permite a las empresas dividir a sus consumidores en categorías específicas, basadas en características que se extraen de su comportamiento como clientes y la información que pueden obtener de sus interacciones con la empresa. Para una empresa es totalmente necesario este paso para que la empresa sea todo un éxito.

Para que una segmentación sea eficaz tiene que ser homogénea, es decir, que los miembros que comparten la segmentación tengan más o menos las mismas características, también debería de ser sustancial con lo que se refiere que el esfuerzo que dedica la empresa para enfocarse en unos clientes en específico tiene que estar recompensado por los clientes que la consuman es decir que se lleve a cabo la ley de la oferta y la demanda

Nuestra empresa produce y vende productos escolares totalmente ecológicos. Es obvio que dentro del mercado diferenciamos diferentes segmentos, es decir, diferentes grupos de personas con los mismos gustos, edades, géneros, preferencias, etc. Por ello, categorizamos a nuestros clientes en diferentes segmentos para poder generar cierta publicidad que esté relacionada con los clientes más habituales en nuestra empresa. Teniendo en cuenta que producimos material escolar, los clientes más habituales se suelen reducir en una mayor cantidad y es por ello que para categorizarlos en segmentos se nos facilita mucho más.

En primer lugar, es obvio que los vendedores más habituales en nuestra empresa son las familias y los colegios, es decir, círculos en los cuales hay niños que están estudiando y es por ello que necesitan cierto material escolar que nosotros mismo podríamos proveer. Suelen ser clientes muy habituales, pero sobre todo suelen comprar más nuestros productos al principio de curso, es decir, desde agosto hasta octubre, en esa temporada es cuando más productos vendemos. Clientes que también están asociados a dicho material escolar suelen ser los trabajadores de oficinas, mayoritariamente son los que trabajan en oficinas, pero también hay otros trabajadores como los trabajadores del gobierno o funcionarios, mayoritariamente no suele haber momentos donde más beneficio obtenemos, ya que, mayoritariamente trabajan todo el año y es por esto que siempre mantendremos los precios para los mismos, ya que no vemos la necesidad de tener que hacer ningún cambio para ganar clientes. Estos clientes mayoritariamente suelen estar relacionados con características más específicas, ya que venden productos

cantidades altas y es por ello que buscan la forma más económica de obtener la mayor cantidad de productos posibles en el precio más bajo y que estos sean productos totalmente eficientes. Por otro lado, como suelen estar destinados a niños pequeños, estos productos tienden a ser más coloridos, ya que los propios clientes les llama más la atención dichos productos.