

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La siguiente pieza de la que vamos a ocuparnos es la denominada “Segmentación de mercado”. En ella, hay que definir el cliente o clientes a los que vamos a dirigirnos, ya que estos son el objetivo que pretendemos alcanzar con nuestro propio negocio o proyecto.

Ahora debéis pensar en quiénes serían los clientes ideales para vuestro producto o servicio. Para ello, debéis considerar aspectos como:

- Edad: Es apto para todas las edades, principalmente para niños y personas de la 3ª edad.
- Género: Es un producto unisex.
- Ubicación geográfica: Varias regiones
- Intereses y estilo de vida: Un estilo de vida activo
- Necesidades específicas: El problema que tienen es la inseguridad y el miedo

Con las características anteriores, debéis definir a vuestro público objetivo.

- Nuestro público objetivo son niños y ancianos, vive en una gran ciudad y siente miedo e inseguridad al salir a la calle, al estar con su pareja o simplemente quiere sentirse seguro. Valora la seguridad y busca la forma de sentirse más tranquilo en el mundo de hoy en día.

	Canal favorito de comunicación • Correo electrónico	Herramientas que necesita para trabajar • Sistemas de gestión de contenido • Servicios de almacenamiento en la nube • Correo electrónico • Gestión de proyectos • Programas de procesamiento de texto
Nombre Lucía Martínez	Responsabilidades laborales Gestión del personal y creación de contenido	
Puesto Gerente		
Edad Entre 25 y 34 años		
Nivel de educación más alto Título universitario parcial		Su trabajo se mide en función de Productividad del equipo
Redes sociales     	Su superior es Director	
Industria Marketing	Obtiene información a través de A través de conferencias	Metas u objetivos Llegar a ser Directora
Tamaño de la organización Entre 201 y 500 empleados		Dificultades principales • Moral del empleado • Recursos