

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

¿Quién es tu cliente? ¿Y características?

-Segmentación Geográfica:

Países, estados o regiones donde el consumo es legal.

Urbano vs. rural, donde el acceso y la cultura pueden variar.

-Segmentación Demográfica:

Adultos mayores de 21 años en la mayoría de las jurisdicciones.

Hombres y mujeres pueden tener preferencias de consumo diferentes.

Productos premium vs. opciones más accesibles.

Influye en la comprensión de los efectos y beneficios del producto.

-Segmentación Psicográfica:

Consumidores recreativos vs. consumidores medicinales.

Aquellos abiertos al uso de cannabis vs. quienes lo consideran tabú.

Usuarios interesados en bienestar, salud alternativa, creatividad o relajación.

-Segmentación Conductual:

Consumidores ocasionales, regulares o intensivos.

Alivio del dolor, reducción de ansiedad, mejora del sueño, diversión, etc.

Consumidores leales vs. exploradores de nuevas marcas