



CANVAS:

SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

¿Quién es tu cliente?
¿Cuáles son las características de estos clientes?



La segmentación de mercado consiste en decidir a qué tipo de clientes queremos dirigirnos. Para hacerlo mejor, los agrupamos según cosas que tienen en común, como sus necesidades, gustos o forma de trabajar. En nuestro caso, podemos centrarnos en pequeñas empresas, emprendedores, tiendas o negocios que necesitan mejorar su imagen visual. Es importante saber bien qué necesitan para poder ofrecerles el diseño que buscan.

En resumen: los clientes son la base del negocio, y debemos agruparlos por características parecidas para entenderlos mejor y darles el mejor servicio posible.