

## -SEGMENTACION DEL MERCADO – POSTRES INTERNACIONALES

### EL RINCON DULCE

#### 1. ¿Qué es la segmentación de mercado?

La segmentación de mercado es separar a los clientes en grupos según cosas que tengan en común. Sirve para entenderlos mejor y darles lo que necesitan.

Como vendemos postres internacionales, queremos saber quiénes van a comprarlos y qué les gusta.

#### 2. Cliente objetivo

Nuestro cliente objetivo es cualquier persona que le gusten los dulces. No importa la edad ni el lugar, porque todos pueden disfrutar de un postre diferente de otro país.

#### 3. Segmentos de clientes

En este caso no hay segmentos, porque los postres pueden gustar a todo el mundo. Todos los que aman los dulces son clientes potenciales.

#### 4. Justificación

Elegimos este cliente porque los postres son universales: a todos les gusta probar algo dulce y diferente, así que nuestro producto puede interesar a muchas personas.

#### 5. Validación

Hablamos con amigos y familiares y les gustó la idea de probar postres de otros países. Esto confirma que nuestro público objetivo está bien definido.

