

- 1.-¿Qué significa la segmentación de mercado?
- 2.-¿Cuáles son las condiciones que tiene una segmentación?
- 3.-¿Cuáles son los 10 deseos básicos?
- 4.-¿Cómo se subdivide la variable geográfica?
- 5.-¿Cómo se subdivide la variable psicografica?
- 5.-¿Cuáles son los requerimientos para una segmentación efectiva?
- 6.-¿Cuál es la clasificación básica del mercado?
- 7.-¿Cuáles son las características de los mercados de bienes de consumos?
- 8.-¿Cuáles son las características de los mercados de bienes industriales?
- 9.-¿Cuáles son las características de los mercados de servicios?
- 10.-¿Qué es mercado potencial?
- 11.-¿Qué es el mercado disponible calificado?
- 12.-¿Qué implica la segmentación de mercados?
- 13.-¿Cuáles son los beneficios de la segmentación?
- 14.-¿Cuáles son las 4 variables para la segmentación de mercado?
- 15.-¿Cómo se subdivide la variable demográfica?
- 16.-¿Cómo se subdivide la variable conductual?
- 17.-¿Cuáles son los factores que influyen en el comportamiento de compra de los consumidores?
- 18.-¿Cuáles son los mercados de bienes de consumo?
- 19.-¿Cuáles son los mercados de bienes industriales?
- 20.-¿Cuáles son los mercados de servicios?
- 21.-¿Qué es el tamaño de mercado?
- 22.-¿Qué es el mercado disponible?