



**Mi Universidad**

**Mapa conceptual**

*Nombre del Alumno* **Jorge Arturo Estrada Borraz**

*Nombre del tema* **Segmentación de mercados**

*Parcial* **3**

*Nombre de la Materia* **Mercadotecnia**

*Nombre del profesor* **ANA LAURA CULEBRO TORRES**

*Nombre de la Licenciatura* **Administración y estrategia negocios**

*Cuatrimestre* **5**

**Bibliografía: Antología de Mercadotecnia**

# Segmentación de mercados

## Segmentación

Es un método por el cual se pueden dividir a los clientes potenciales en distintos grupos los cuales permiten que las empresas puedan enviar mensajes personalizados a las audiencias correctas. Pueden dividirse en otras grandes categorías como **SEGMENTACION POR UBICACION, O POR EDAD**

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Ayuda a mostrar a sus clientes que comprende sus problemas centrales y demuestra que tiene solución. Su objetivo es la satisfacción del cliente.

## MAYOR PROBABILIDAD DE DIVIDIR A SUS CLIENTES

DIVIDIR A SUS CLIENTES EN SEGMENTOS Y CREAR ANUNCIOS O CORREOS ESPECIFICOS PARA SUS NECESIDADES LE BRINDA UNA OPORTUNIDAD MUCHO MAYOR. CUANTO MAS ESPECIFICO EL SEGMENTO, MAS PROBABILIDADES TENDRA DE LLEGAR A ESA AUDIENCIA.