**ESTUDIO DE MERCADO: LOS CLIENTES**

**Debéis perfilar o definir cómo es vuestro cliente, pero tenéis que tener en cuenta que el cliente que debéis definir es el que os ha encargado la página web**

1.- El estudio de mercado es fundamental para conocer bien a nuestros clientes objetivo (target). Para ello debemos seguir los siguientes pasos:

1.- Debemos segmentar el mercado según determinados criterios, ¿qué criterios diferencian a nuestros clientes de los de otros negocios?:

a.- Geográficos: Provincia, localidad, zona, países etc.

b.- Demográficos: Sexo, edad, estado civil, nacionalidad etc.

c.- Económicos: Renta alta, media, baja, media-baja etc.

d.- Profesión

e: Psicológicos: Va a la moda, es tradicional, es innovador, es de una tribu urbana etc.

f.- Es un particular o una empresa

Es posible que yo opte por una estrategia diferenciada y tenga varios segmentos de mercado con estrategias diferentes para cada uno. Por ejemplo, Mango tiene ropa para adolescentes, niños y adultos.

Si optamos por una estrategia concentrada nos centraremos en un solo segmento de mercado, ej. Personas con una renta alta

Si usamos la misma estrategia para todos los segmentos se trata de una estrategia indiferenciada. Ej. ¿??

2.- Investigamos sobre las diferencias entre las distintas generaciones y llegamos a conclusiones sobre si influye en nuestro negocio y por qué. Begonagonzalez.com/generacionxyz