

Segmentación de Mercado	Fuerzas de Porter	Relación
Geográfica	Rivalidad entre competidores	Diferentes regiones pueden tener diferentes niveles de competencia.
	Poder de negociación de compradores	Preferencias geográficas pueden influir en la demanda y el poder de negociación.
Demográfica	Poder de negociación de proveedores	La segmentación demográfica puede afectar la disponibilidad de proveedores.
	Amenaza de nuevos entrantes	Nichos demográficos específicos pueden representar oportunidades de entrada.
Psicográfica	Rivalidad entre competidores	Estilos de vida y actitudes pueden influir en la competencia en segmentos específicos.
	Amenaza de productos sustitutos	Preferencias psicográficas pueden afectar la demanda de productos sustitutos.
Comportamiento del Consumidor	Poder de negociación de compradores	Patrones de compra y lealtad pueden variar entre segmentos.
	Amenaza de nuevos entrantes	Comportamientos de compra diferentes pueden atraer nuevos competidores.
Segmentación por Necesidades	Rivalidad entre competidores	Diferentes necesidades pueden dar lugar a competidores enfocados en nichos específicos.