

## Comercio de productos mayoristas

Síntesis: Mercados y clasificación de clientes



Los mercados y clasificación de los clientes parte de la necesidad de segmentar los mercados que las empresas mayoristas tienen, siendo así más efectivos y eficientes, esta necesidad no solo va en la segmentación, sino también en la definición de los clientes, sus necesidades, hasta el servicio que reciben, todo ello logrado a través de la recolección de la información del entorno donde se desarrollan las empresas y su procesamiento de datos, logrando así una clara zonificación, es decir un sector ideal, encaminado por un excelente plan de trabajo.

A continuación se verá un esquema que explica lo anterior y más lo desarrollado a través de este componente formativo:

