

Modelo de negocios CANVAS

Segmentos de

clientes en

Lectura Fácil



Modelo de negocios **CANVAS**

Segmentos de clientes en Lectura Fácil



Los segmentos de clientes es el bloque número 2 del modelo de negocios que se llama CANVAS.

• **CANVAS:**

Palabra en inglés que significa lienzo, lona o panel en blanco para dibujar, pintar o escribir.

• **Segmentos:**

Partes de un elemento o de un todo.
Por ejemplo, un grupo de personas que tienen entre 18 y 25 años, corresponden a un segmento de edad.

• **Cliente:**

Persona que compra algo que quiere o necesita en un negocio.

• **Modelo de negocios:**

Es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio.

Los segmentos de clientes es la descripción de un grupo o varios grupos de personas que comparten:

- rasgos,
- características,
- cualidades,
- **hábitos**,
- gustos,
- comportamientos,
- o preferencias.

Estos grupos de personas son los clientes a los que quieres vender tus **productos** o **servicios**.

• **Hábito:**

Forma o modo de hacer algunas cosas de manera repetida.

• **Productos:**

Objetos o elementos que vende una empresa y que puedes ver o tocar.

• **Servicios:**

Actividades que venden las empresas pero que no puedes ver o tocar. Por ejemplo, una empresa que ofrece el servicio de limpieza.

Hay 3 formas de separar los grupos de personas:

1) Segmentación por variables sociodemográficas

Grupo de datos que describen las características generales de la población.

Por ejemplo:

- edad,
- género,
- ingresos,
- nivel educacional,
- estado civil,
- lugar geográfico.

• **Segmentación:**
Separación o división.

• **Variables sociodemográficas:**
Características generales de un grupo de población.

2) Segmentación por estilos de vida

Grupo de datos que describen los hábitos y comportamientos de las personas.

Por ejemplo:

- ¿Son deportistas?
- ¿Son personas vegetarianas?
- ¿Son personas a las que les gusta el teatro o el cine?

3) Segmentación por ventajas buscadas

Grupos de datos que describen las características que el cliente busca en tu producto o servicio.

Por ejemplo:

- ¿Es un producto seguro?
- ¿Es un producto de calidad?
- ¿Es un producto de fácil acceso?

Por ejemplo, es un producto que puedes encontrar en todas las tiendas.

Tipos de mercado

Otro elemento que tienes que conocer para escribir la segmentación de clientes son los tipos de mercado.

Hay 5 tipos de mercado con distintos tipos de clientes:

1) Mercado de masas

Este mercado tiene muchos clientes y se enfoca en los deseos comunes de estos clientes.

2) Nichos de mercados

Estos mercados tienen grupos pequeños de clientes específicos. Estos grupos de clientes tienen necesidades muy concretas.

• Mercado:

Entorno en el que se compran y venden productos o servicios. Por ejemplo, el mercado de los libros es el entorno relacionado con todo lo que tiene que ver con la compra y la venta de libros.

3) Mercado segmentado

Este mercado tiene clientes con intereses similares, pero sus características son diferentes.

4) Mercado diversificado

Este mercado tiene clientes diferentes entre ellos, con necesidades diferentes. Por ello, se usan productos y servicios distintos.

5) Plataformas multilaterales

Este mercado tiene muchos tipos de clientes, como personas o incluso empresas.

¿Por qué es importante conocer las características de los clientes de tu negocio? El producto o servicio que entregas tiene como objetivo cubrir la necesidad o resolver el problema de tus clientes. Por ello, es importante conocer las características de los clientes y qué les gusta hacer. Con esta información podrás ajustar tu **propuesta de valor** para que le guste a los clientes.



¿Sabes cuál es el segmento de clientes que quieres para tu negocio?

• **Propuesta de valor:**

Los productos o servicios resuelven necesidades que la gente tiene. La necesidad que resuelve el producto o servicio de tu negocio es la propuesta de valor. Por ejemplo, una persona necesita una polera, de su grupo de música favorito y busca una tienda que tenga esa polera. Así resuelve la necesidad de tener una polera de su grupo de música favorita.



Financia



Fonapi
Fondo Nacional
de Proyectos Inclusivos

Desarrolla



©Documento adaptado por CEDETi UC y validado por Universidad de los Andes.

© Lectura Fácil Europa. Logo: Inclusion Europe.
Más información en www.easy-to-read.eu