**Tipos de segmento de mercado**

Estos son los 4 tipos de estrategias mas conocidas

**Estrategia de marketing masivo**

El principal objetivo es llegar al máximo número de consumidores y de la misma forma para tratar de minimizar los costes.

A lo mejor te suena más el de **marketing de masas**, pues de eso mismo trata.

Es decir, la empresa se va a dirigir con el mismo marketing mix a todo el conjunto del mercado con una misma oferta.

**Estrategia de marketing diferenciado**

Básicamente consiste en segmentar el mercado y**seleccionar a dos o más segmentos** (que serán nuestro público objetivo) y desarrollar una estrategia de marketing mix adaptada a cada uno de ellos.

Por ejemplo, esto es una práctica muy habitual en las marcas de champú que tienen diferentes productos.

**Estrategia de marketing personalizado**

personalizar los productos y las acciones de marketing de la empresa a los gustos y necesidades de las personas

**Estrategia de marketing concentrado**

Suele ser una práctica muy utilizada cuando las empresas tienen pocos recursos.

**La idea es la siguiente:**

Sé que el mercado está dividido en varios segmentos, pero solo voy a tener recursos para atender a uno de ellos, por lo tanto, los analiza y determina cuál puede ser el más rentable de ellos.

El problema de esto es que depender de un único segmento es muy arriesgado por dos razones:

* Pueden entrar nuevos competidores.
* Las necesidades o gustos de esos consumidores pueden variar en el tiempo.

**Cibergrafia**

<https://rubenmanez.com/segmentacion-de-mercado/>