

**Segmentos de Clientes:** As empresas devem definir qual é o seu público alvo, e agrupá-los conforme as suas necessidades ou características, assim criando perfis para atingir suas metas de forma mais eficiente.

Dessa maneira também consegue centralizar os seus serviços, como a comunicação para cada público, qual produto para determinado grupo específico, dando liberdade a estratégia da empresa.

**Proposta de Valor:** A proposta de valor é o serviço que uma empresa oferece aos seus clientes, é dessa maneira que as pessoas escolhem o qual consumir e onde consumir, de acordo com seu perfil. Então conforme os segmentos de clientes que foi definido, a empresa define a sua proposta de valor, agregando benefícios, seja de um produto novo ou algo que já esteja no mercado, porém com características diferentes e funcionalidades adicionais.