|  |  |
| --- | --- |
| EVIDENCIA DE APRENDIZAJE II.4 | |
|  |  |
| **Título**: Segmentación del mercado | **Propósito: ¿A qué segmento (s) de mercado nos vamos a enfocar?**  **¿Cuál en mi TARGET?** |
| **Modalidad**: En equipo | Equipo no. 6 |

# INSTRUCCIONES:

## Lee cuidadosamente y escribe claramente lo que se solicita

* Lee cuidadosamente y escribe claramente lo que se solicita
* Guarda el archivo con el número de tu equipo y el número de la evidencia de aprendizaje, por ejemplo: Equipo3Evidencia8
* Envía tu archivo a [joseﬁna.hernandez1006@gmail.com](mailto:joseﬁna.hernandez1006@gmail.com)

**CRITERIO DE EVALUACIÓN:**

**Deﬁne y describe tu TARGET**

* + Esta actividad tiene un valor de: 5%

**A continuación te damos pasos sencillos que pueden ayudarte a determinar tu mercado meta, mercado objetivo o TARGET**

1. **Segmenta el mercado**: ¡Divide y vencerás! agrupa a los clientes que tienen características, necesidades y deseos similares. Identifica los diferentes segmentos existen para tu bien o servicio. Recuerda: para realizar la segmentación es importante considerar: características geográficas, demográficas y psicográficas.

### EJEMPLO*:*

**MERCADO: ESCOM IDENTIFICACIÓN DE SEGMENTOS DE MERCADO:**

1. Después de realizar la segmentación, **analiza cada uno de los segmentos cuidadosamente**. Para que los segmentos sean útiles deben ser: **Mensurables (medibles), sustanciales, accesibles, diferenciables y accionables**.

### Decide a cuál o cuáles segmento (s) de mercado deseas enfocarte; para esto debes tomar en cuenta la capacidad, características, y las oportunidades que tiene tu empresa para satisfacer a los segmentos elegidos.

**Siguiendo con el ejemplo, el segmento (TARGET) al que nos enfocaremos es:**

Personas de entre 25 y 65 años, mujeres y hombres con niveles de ingreso medio alto y alto, que valoren la experiencia de tomar un café en un ambiente amigable, tranquilo y sin prisa, personas innovadoras e independientes que buscan socializar y que son dueñas de su tiempo y cómo lo consumen. Este segmento se compone de aproximadamente personas.

1. Ese segmento de mercado que elegiste se ha convertido en tu TARGET. Ahora deberás e**studiar a profundidad tu mercado meta** para crear las mejores estrategias de marketing que te ayuden a adecuar tanto los productos y servicios. Recuerda que la mejor manera de satisfacer a tus clientes es conociéndolos.



Ahora, enfócate en tu proyecto y contesta lo siguiente:

1. Identiﬁcamos los siguientes segmentos de mercado (grupos de interés):
2. Analizando los segmentos anteriores, hemos decidido que nuestro target/mercado meta es: