

La herramienta que nos va a permitir centrarnos en unos clientes para así ofrecerles lo que necesitan es la segmentación del mercado.

Segmentar el mercado significa dividir el mercado de clientes en grupos o tipos de clientes que comparten características en común.

Cada segmento de mercado es cada grupo de clientes que comparten unas características.

Volver a jugar



Acceder

Registrarse

100

PUNTOS

01:22

TIEMPO

1 /2

NUM. INTENTOS