

Conoce a tus clientes. Prácticas de segmentación y sus estrategias

A) Un empresario crea una nueva empresa de confección de ropa de moda. Para darse a conocer, encarga una importante campaña de publicidad.

a. ¿Qué estrategias aconsejarías que usara? forma indiscriminada, discriminada o mediante concentración. del mercado

Yo le aconsejaría que usara la forma discriminada, para que se adapte a cada segmento del mercado y confeccione moda para todo tipo de edades sin concentrarse en una sola.

b. En los dos últimos casos, ¿qué segmentos le aconsejarías definir y por qué?

Yo pienso que si se concentrase en un solo segmento debería ser los adolescentes ya que estos son los que más compran ropa.

c. Las empresas de leche españolas, ¿qué estrategias usan?

Creo que podría ser la discriminada ya que no solo crean un tipo de leche para todo el mundo sino que la venden de distintas formas (semidesnatada, entera...)

B) Una empresa va a lanzar al mercado un nuevo producto que irá destinado exclusivamente a hombres de entre 25 y 40 años, universitarios y residentes en grandes ciudades, que trabajen y obtengan unos ingresos superiores a 30.000 € anuales, y que además tengan un estilo innovador y vanguardista.

a. Qué criterios de segmentación se han utilizado

Han usado el criterio de segmentación mediante concentración ya que el producto que vende está especializado a un solo segmento del mercado.

b. Qué ventajas e inconvenientes tiene utilizar tantos criterios de segmentación.

Yo pienso que cada criterio tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Este último (de forma concentrada) tiene la ventaja de que para ese segmento es el producto ideal ya que está diseñado para él, pero su desventaja es que al estar pensado para ellos es muy fácil quebrar.

C) Realiza la segmentación de tus consumidores, utilizando varios criterios de segmentación, de forma que tengan tanto detalle como sea posible. Después, establece que tipo de estrategia (diferenciada, indiferenciada y concentrada) planteas para tu proyecto justificando las razones.

Pienso que la mejor estrategia de segmentación que podría usar mi empresa sería *indiferenciada* ya que mi idea es que mi aplicación pueda ofrecer las mismas oportunidades y servicios a todo el mundo que sea capaz de pagar la suscripción.