

Perfil del consumidor

El Perfil de un Consumidor, se Construye en Base de una SEGMENTACIÓN

¿Qué es la Segmentación?

Puede definirse como un proceso, el cual se encarga de dividir un mercado en segmentos o grupos identificables, más o menos similares o significativos.

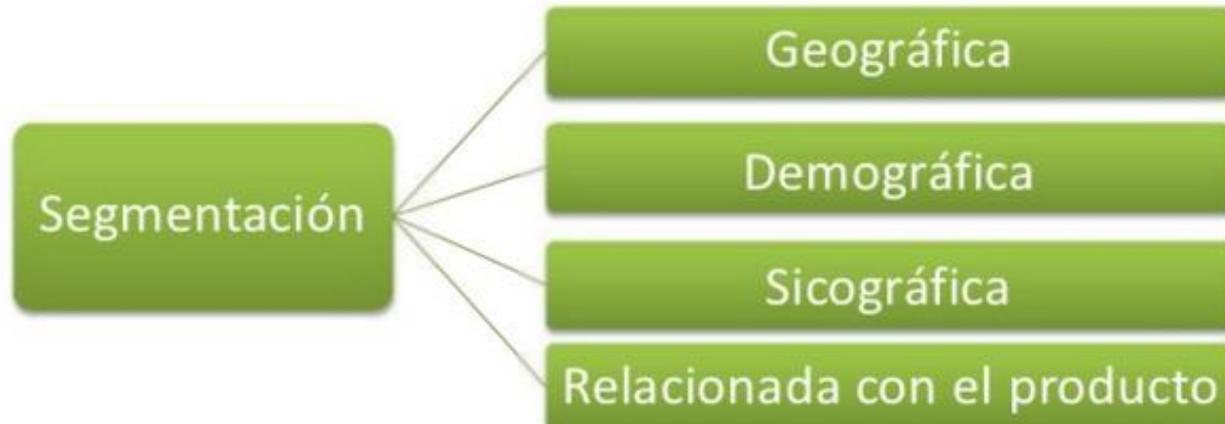
- Segmento :Grupo de individuos que responden de forma similar a los estímulos que proporciona un satisfactor



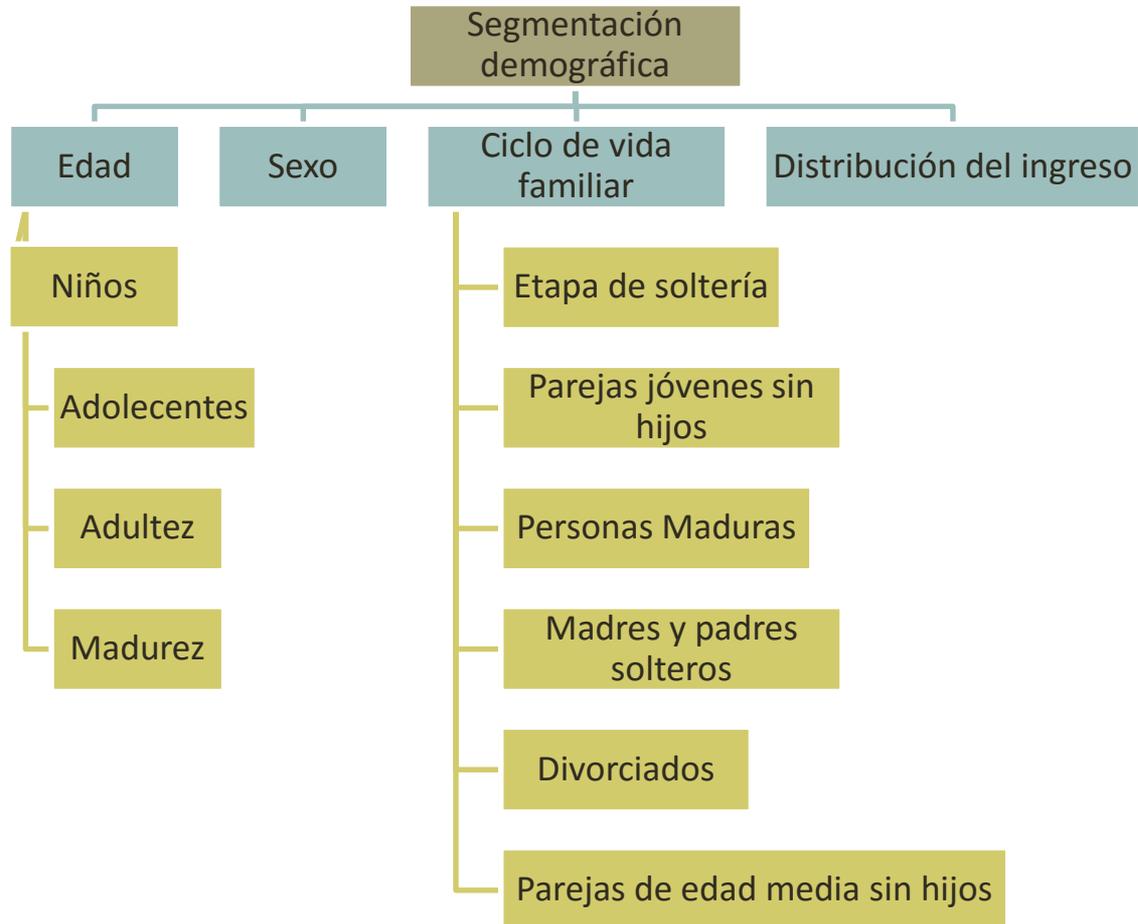
- Nicho de mercado :Grupo de individuos más especializado que pueden ser parte de un segmento.
- Los grupos de mínimo contenido son llamados células o celdas, son mercados altamente especializados, generalmente no son usados por su alto costo.



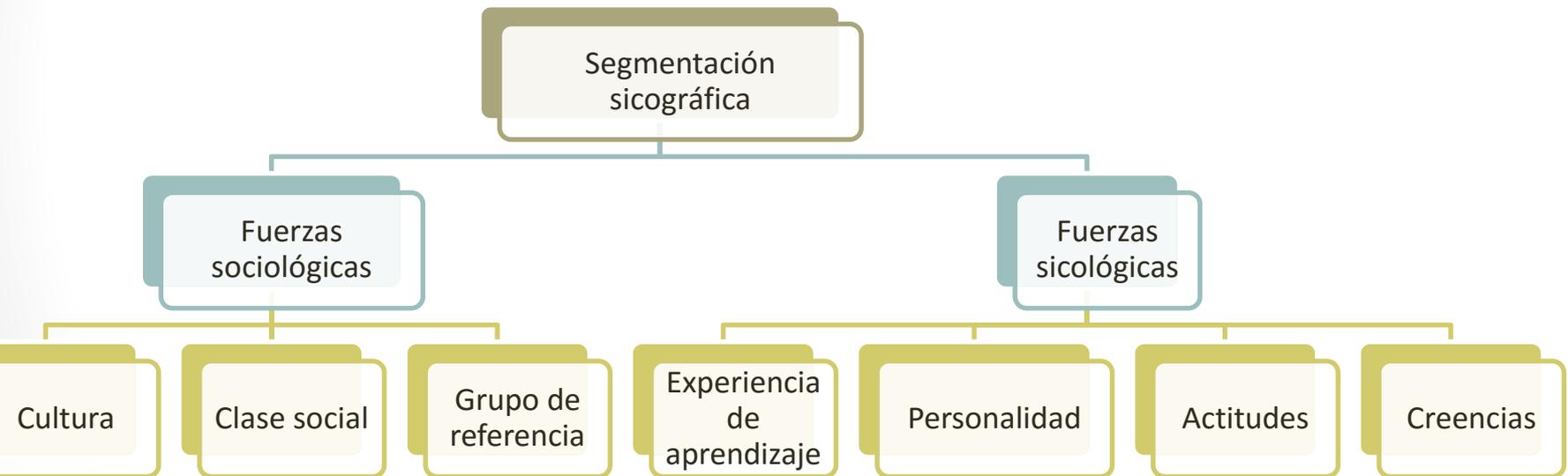
Características del perfil del consumidor



Características del perfil del consumidor



Características del perfil del consumidor



¿Qué es un perfil del consumidor?

¿Qué es un perfil del consumidor?

Es el conjunto de características que, con base en el análisis de las variables de un mercado, describe al cliente meta.

Su principal objetivo es aumentar la precisión en la estrategia de mercadotecnia

A través de un excelente estudio de mercado, que podemos realizar teniendo en cuenta todos los factores mencionados anteriormente, es posible determinar grupos con características similares que consumen determinado producto.

Que beneficios trae a la empresa

- Conocer y entender a los clientes.
- Ofrecer productos y servicios que en realidad demandan.
- Desarrollar estrategias de ventas enfocadas en las características definidas del perfil.
- Establecer los canales a través de los cuales podrá contactar a los clientes potenciales.
- identificar más efectivamente a sus competidores.

Que desventajas trae a la empresa

- El costo de producción aumenta, debido a la exclusividad de los productos.
- Aumenta el costo de marketing, debido al enfoque específico que maneja.

