



**UAEH**<sup>®</sup>

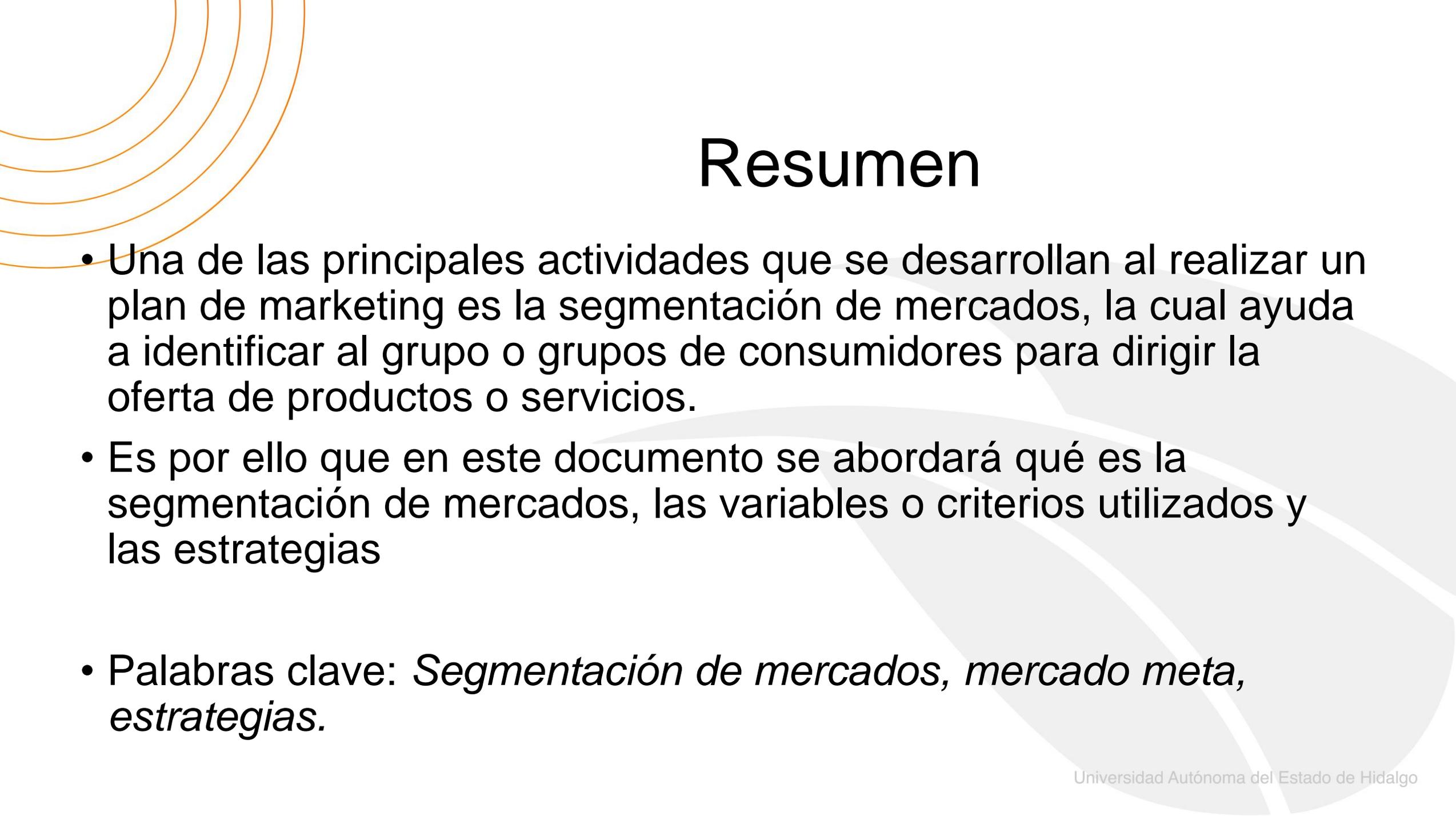
# Segmentación de mercado

Escuela Superior de Tizayuca  
Licenciatura en Turismo

Semestre: Julio-Diciembre 2023

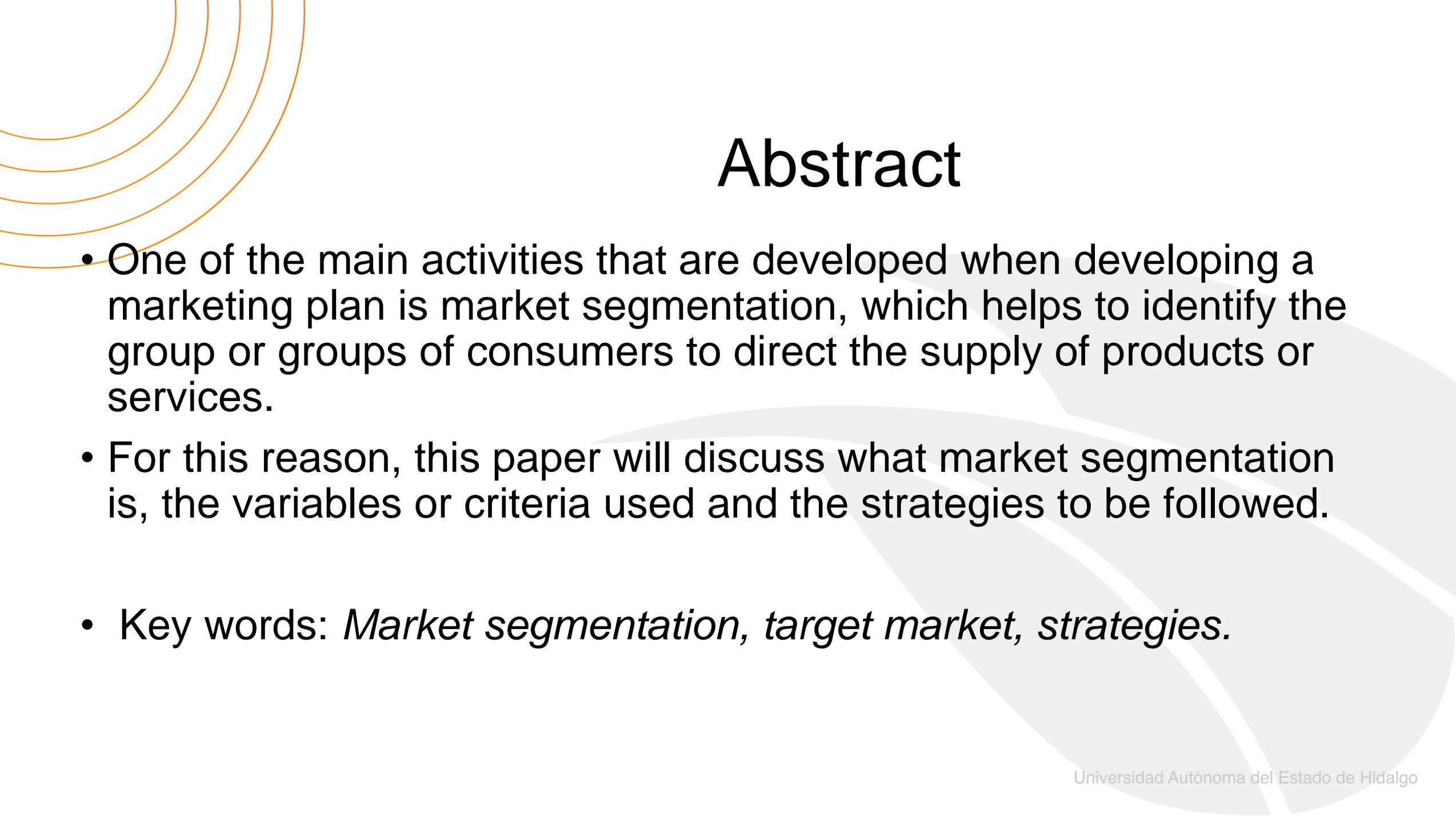
Asignatura: Mercadotecnia Turística

Elaboran: M. En A. Elba Mariana  
Pedraza Amador, Mtra. Myriam  
Coronado Meneses, Mtra. Zaira  
Aguilar Solano



# Resumen

- Una de las principales actividades que se desarrollan al realizar un plan de marketing es la segmentación de mercados, la cual ayuda a identificar al grupo o grupos de consumidores para dirigir la oferta de productos o servicios.
- Es por ello que en este documento se abordará qué es la segmentación de mercados, las variables o criterios utilizados y las estrategias
- Palabras clave: *Segmentación de mercados, mercado meta, estrategias.*



# Abstract

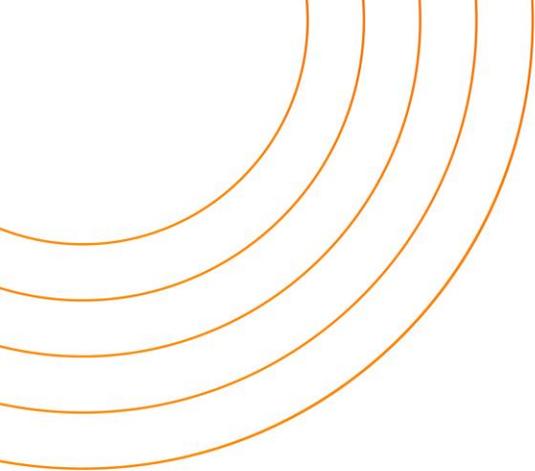
- One of the main activities that are developed when developing a marketing plan is market segmentation, which helps to identify the group or groups of consumers to direct the supply of products or services.
- For this reason, this paper will discuss what market segmentation is, the variables or criteria used and the strategies to be followed.
- Key words: *Market segmentation, target market, strategies.*

# ¿Qué es la segmentación de mercados?

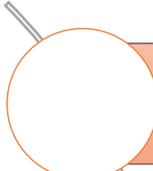
- Consiste en **dividir al mercado** en grupos más pequeños que comparten **características similares**, como edad, nivel de ingresos, frecuencia de consumo, personalidad, región que habitan, entre otras (QuestionPro, s.f.).



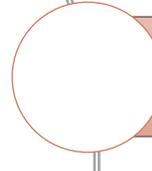
Fuente: (Freepik, 2023).



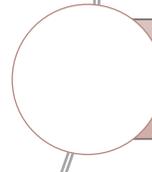
# Características de la Segmentación de Mercados



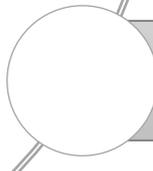
Los grupos deben ser **homogéneos**



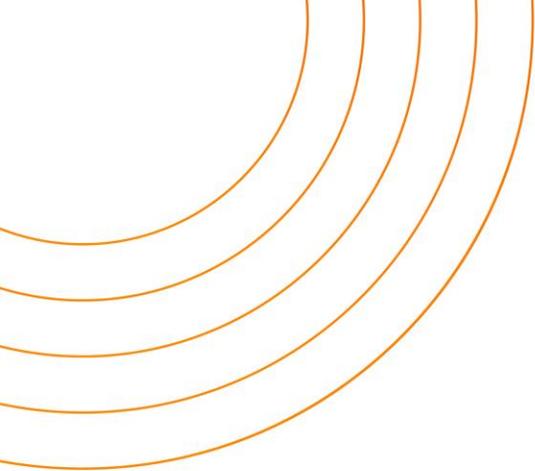
**Heterogeneidad**, es decir que los grupos sean claramente diferenciados



Segmentos **estables a lo largo del tiempo**



**Relevantes**



# ¿Por qué usar la segmentación de mercados?

---

## Objetivos

Ayuda a dividir al mercado en categorías con rasgos similares.

---

Dirigir las acciones de mercadotecnia a un grupo específico

---

Establecer el posicionamiento adecuado

---

# Variables de segmentación

## Demográficas

- Edad
- Género
- Ocupación
- Nivel socioeconómico
- Religión
- Origen étnico
- Nivel educativo
- Estado civil

## Geográficas

- Región
- Densidad
- Clima

## Psicográficas

- Clases sociales
- Grupos de referencia
- Estilo de vida
- Personalidad

## De comportamiento del consumidor

- Ocasión
- Lealtad
- Tasa de uso
- Beneficios buscados

# Mercado meta

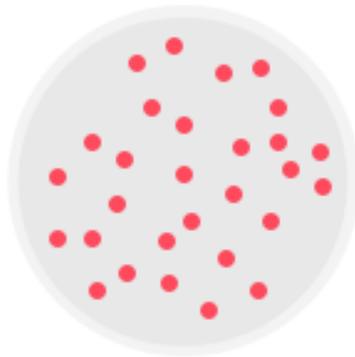
- Son los clientes ideales a los cuales está dirigido el producto, servicio o marca, siendo un grupo de personas con necesidades, características demográficas e intereses específicos que hacen a estas personas el destinatario ideal de los productos y servicios que oferta la empresa (ITESM, 2022).



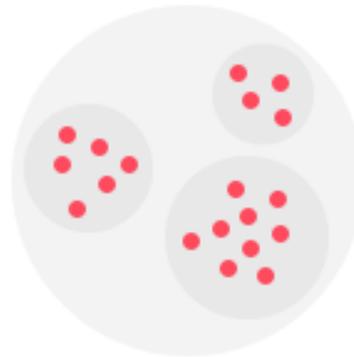
Fuente: (Freepik, 2023).

# Estrategias de mercadotecnia basadas en la segmentación

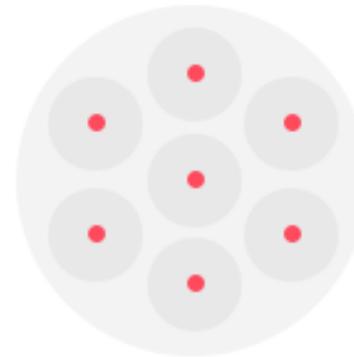
## ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO



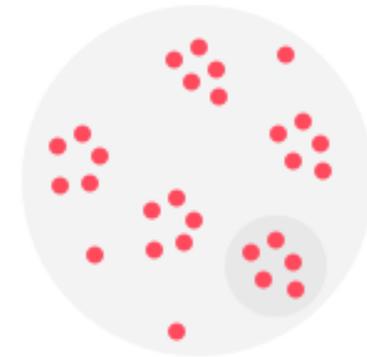
Estrategia de marketing masivo



Estrategia de marketing diferenciado



Estrategia de marketing personalizado



Estrategia de marketing concentrado

# Estrategias de marketing basadas en la segmentación

## Marketing masivo

- También llamado marketing indiferenciado
- Adecuado a empresas que venden productos o servicios enfocados al público en general

## Marketing Diferenciado

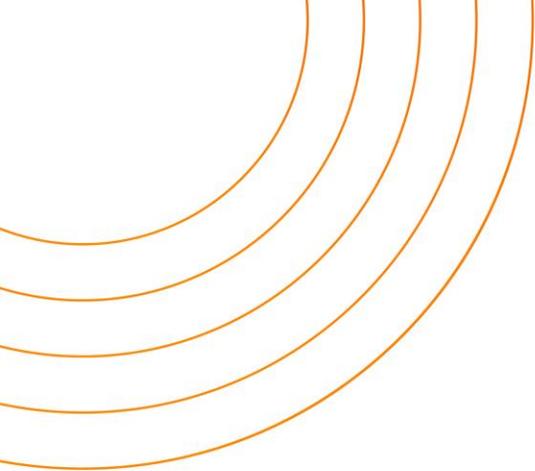
- Cuando se seleccionan dos o más segmentos de mercado específicos requieren estrategias de marketing acordes a cada uno de ellos.

## Marketing Personalizado

- Considera dirigir acciones de marketing acordes a cada tipo de consumidor
- Ayuda a crear campañas de marketing totalmente personalizadas

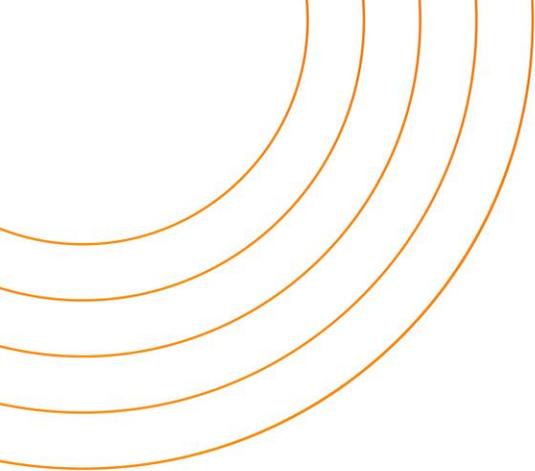
## Marketing concentrado

- La empresa elige enfocarse en un segmento al cual puede satisfacer con sus capacidades, por lo que sus acciones de marketing irán dirigidas éste.



# Conclusiones

- La segmentación de mercados permite identificar el o los mercado(s) meta a los cuales se orientará la mezcla de mercadotecnia que construya la empresa, lo que permite que los recursos sean aprovechados por la empresa.
- De igual manera la segmentación de mercados, ayuda a que los productos y servicios puedan adaptarse mejor a las necesidades o deseos de los clientes.



# Referencias

BBVA. (s.f.). La importancia de la segmentación de mercado al desplegar una estrategia empresarial. Obtenido de <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/empresas/segmentacion-de-mercado.html>

InboundCycle.com. (12 de abril de 2021). (A. Isart, Editor) Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/estrategias-de-segmentacion-de-mercado>

ITESM. (18 de 12 de 2022). Posgrados y Educación Continua. Obtenido de Mercado meta: ¿Qué es y cómo identificarlo?: <https://blog.maestriasydiplomados.tec.mx/mercado-meta-qu%C3%A9-es-y-c%C3%B3mo-identificarlo>

QuestionPro. (s.f.). ¿Qué es la segmentación de mercados? Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-segmentacion-de-mercados/>