

Fundamentos de negocio

Mercadotecnia > El que no enseña no vende > ¿A quien debes dirigir tu publicidad?



Introducción

Tener grandes ideas acerca de cómo llevar a cabo la publicidad no es suficiente. Primero que nada, se necesita saber quiénes son los clientes a los que va dirigido nuestro mensaje: ¿Cómo son?, ¿cómo viven?, ¿cómo piensan?, ¿cuál es su nivel de ingreso?, ¿qué necesidades tienen?

Posteriormente, con este conocimiento, podemos pensar en las mil y una formas que existen para diseñar un mensaje adecuado a estas necesidades.

Uno de los grandes errores en los que se incurre al diseñar anuncios publicitarios, consiste precisamente en centrar la atención en el producto o servicio que se anuncia, y no en las necesidades de los clientes.

¿Quiénes oirán o verán mi anuncio?

Uno de los aspectos más importantes dentro de la publicidad es precisamente la pregunta: ¿quiénes oirán o verán mi anuncio? La razón es muy sencilla: cuando tú deseas transmitir un mensaje publicitario, tienes que lograr que aquellas personas a quienes va dirigido:

- Lo comprendan
- Les guste
- Respondan positivamente comprando lo que tu ofreces

De ahí que sea de gran importancia saber exactamente a quiénes debes dirigir tu mensaje.

¿Y cómo sé a quién debo dirigirme?

Las diferentes formas como puedes clasificar a tus clientes son: de acuerdo con el sitio en donde se encuentran, edad, estado civil, volumen de sus compras, etcétera.

Ahora bien, cada vez que tú ubicas a un grupo determinado de clientes en un segmento de mercado, estás definiendo exactamente a qué conjunto de personas o de empresas vas a dirigir tu publicidad.

Por tal motivo, es necesario pensar en cuál va a ser el segmento del mercado que estas interesado en distribuir sus productos, para enviar sus catálogos precisamente a ese grupo' de posibles clientes.

¿Qué podríamos concluir?

Es de gran importancia, antes de realizar cualquier anuncio publicitario, tener en cuenta que lo más importante es analizar a quién va dirigido.

Cuando nuestros productos o servicios se venden directamente al consumidor final, los principales factores que debemos tomar en cuenta para seleccionar a quién va dirigido el mensaje son:

- Sexo
- Edad
- Nivel de ingresos
- Ocupación
- Escolaridad
- Número de hijos
- Estado civil
- Zona de la ciudad en la que viven

Fundamentos de negocio

Mercadotecnia > El que no enseña no vende > ¿A quien debes dirigir tu publicidad?



Cuando nuestros productos o servicios van dirigidos a las empresas, los principales factores que debemos considerar para definir el perfil de nuestro cliente son:

- Giro o actividad de la empresa .
- Volumen de ventas.