**Criterii pentru segmentarea clienţilor**

Segmentarea este un proces prin care împărţiţi clienţii în categorii distincte pe baza unor criterii clare. Gruparea clienţilor vă ajută să ajustaţi produsele şi serviciile astfel încât să răspundeţi cât mai bine necesităţilor clienţilor.

|  |  |
| --- | --- |
| **Geografice** | **Demografice** |
| Regiune  Urban/Rural  Densitatea populaţiei  Tipul de gospodărie  Climat | Vârstă  Sex  Ocupaţie  Educaţie  Venit  Rasă |
| **Comportamentale** | **Psihologice** |
| Motivul cumpărării  Rata de utilizare şi volumul  Avantajele căutate  Loialitatea faţă de brand  Senzitivitatea la preţ | Stil de viaţă  Personalitate  Aspiraţii sociale  Aspiraţii psihologice |