Estrategias de Segmentación de Audiencia en Marketing Digital

Nombre: _____

Fecha: _____

Puntaje: _____

1.

¿Qué es la segmentación de audiencia en marketing digital?

1. Enviar el mismo mensaje a todos los clientes
2. Dividir un mercado en grupos más pequeños con características similares
3. Crear anuncios sin definir un público objetivo

2.

¿Cuál de las siguientes variables NO corresponde a la segmentación demográfica?

1. Edad
2. Intereses
3. Ingresos
4. Género

3.

Un ejemplo de segmentación geográfica es:

1. Dividir clientes por su nivel de ingresos
2. Segmentar por hobbies
3. Dirigir campañas según la ciudad donde viven
4. Segmentar por frecuencia de compra

4.

¿Qué variable se utiliza en la segmentación psicográfica?

1. Edad
2. Estilo de vida
3. Ubicación
4. Frecuencia de compra

5.

La segmentación basada en el comportamiento del consumidor incluye:

1. Personalidad
2. Nivel educativo
3. Clima
4. Tasa de uso del producto

6.

¿Cuál es un beneficio principal de segmentar la audiencia?

1. Reducir el costo al enviar un único mensaje masivo
2. Eliminar la necesidad de investigar al cliente
3. Aumentar la relevancia de los mensajes para cada grupo
4. Simplificar la creación de contenido genérico

7.

¿En qué se diferencia la segmentación de la personalización?

1. Son términos equivalentes
2. Segmentación agrupa, personalización adapta individualmente
3. Personalización se usa solo en email marketing
4. Segmentación es más costosa

8.

¿Qué herramienta de redes sociales permite segmentar audiencias por intereses y comportamientos?

1. Facebook Ads Manager
2. Google Analytics
3. Hootsuite
4. Mailchimp

9.

Una marca de videojuegos dirige sus anuncios solo a personas que han indicado interés en 'juegos de estrategia'. Esto es un ejemplo de segmentación por:

1. Conducta
2. Geografía
3. Demografía
4. Intereses (psicográfica)

10.

¿Qué es un buyer persona en marketing?

1. Un empleado que compra insumos para la empresa
2. Una herramienta de segmentación conductual
3. Un perfil semificticio del cliente ideal basado en datos reales
4. Un tipo de segmentación geográfica

11.

En el customer journey, segmentar usuarios que ya han comprado antes versus aquellos que nunca han comprado corresponde a una segmentación basada en:

1. Edad
2. Geografía
3. Personalidad
4. Etapa del ciclo de vida

12.

¿Cuál de las siguientes opciones NO es un criterio válido de segmentación?

1. Nivel educativo
2. Historial de compras
3. Color favorito de los clientes
4. Ubicación geográfica

13.

Completa: La segmentación ___ se basa en los valores, actitudes y estilo de vida de los consumidores.

Respuesta: _____

14.

Una empresa de bebidas dirige anuncios de su producto 'para fiestas' solo durante diciembre. Esto es un ejemplo de segmentación por:

1. Demografía
2. Geografía
3. Psicografía
4. Ocasión de uso

15.

Cuando se combinan variables demográficas, geográficas y conductuales para definir un segmento, se denomina segmentación:

1. Multicriterio
2. Simple
3. Univariante
4. Aleatoria

16.

En marketing B2B, un criterio común de segmentación es:

1. Color del logo
2. Número de empleados que usan red social
3. Edad del CEO
4. Tamaño de la empresa

17.

Segmentar clientes en 'muy leales', 'algo leales' y 'no leales' es un ejemplo de segmentación por:

1. Conductual (lealtad)
2. Demográfica
3. Psicográfica
4. Geográfica

18.

La segmentación dinámica se caracteriza por:

1. Mantenerse fija por largos períodos
2. Basarse solo en datos demográficos
3. Actualizarse en tiempo real según el comportamiento del usuario
4. No requerir herramientas tecnológicas

19.

Una empresa de ropa deportiva quiere lanzar una nueva línea de yoga. ¿Qué criterio de segmentación debería priorizar inicialmente?

1. Ubicación geográfica (ciudades con más practicantes de yoga)
2. Edad (solo jóvenes)
3. Color favorito
4. Ingreso mensual

20.

Si un mercado total tiene 10,000 consumidores y se estima que el 20% pertenece al segmento objetivo, ¿cuántos consumidores hay en ese segmento? (Responde solo con el número)

Respuesta: _____