

## ¿Es necesario conocer el perfil del cliente para una correcta toma de decisiones a nivel gerencial?

### PROBLEMA

Urbana es una microempresa dedicada a la fabricación y distribución de cerveza artesanal. Al ser relativamente nueva en el mercado, no ha podido realizar un análisis detallado de sus consumidores y conocer en especial sus preferencias, para así poder elevar sus ingresos y expandir su cartera de clientes.

### OBJETIVO GENERAL

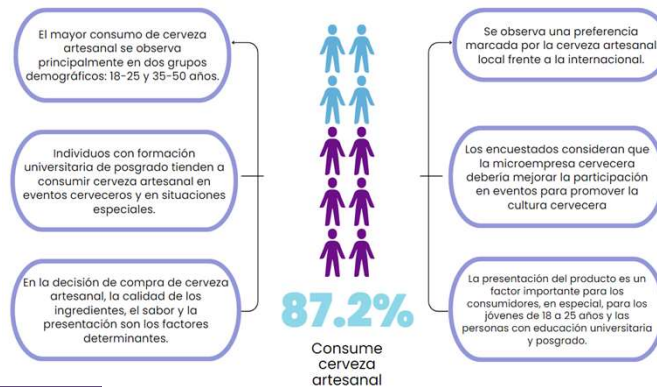
Diseñar estrategias de comercialización, con el fin de aumentar la retención de clientes, crecimiento de ventas y alcanzar una mayor rentabilidad.

### PROPUESTA

Presentamos una estrategia integral que potencia la comercialización y profundiza en la comprensión del consumidor, incluyendo la caracterización de su perfil. Buscamos no solo aumentar las ventas, sino también establecer relaciones sólidas y a largo plazo con los consumidores de cerveza artesanal.



### RESULTADOS



### CONCLUSIONES

#### NUEVO ENFOQUE

Urbana podría enfocarse en mejorar la calidad del producto, diversificar la oferta de sabores y aumentar la participación en eventos y la visibilidad de la marca para atraer a un público más amplio.

#### EQUILIBRIO

Es esencial mantener un equilibrio entre la presencia en línea y física, teniendo en cuenta las preferencias de compra de los diferentes grupos demográficos identificados.