

# ¿Sabes qué es el Geomarketing?

Escrito por Iskra Hernández el 01 Oct 2014

Si es la primera vez que escuchas este término, puede que te suene como algo sofisticado que seguramente solo las grandes empresas pueden hacer; pero esto no es así.

El geomarketing, es una excelente herramienta para todo tipo de empresas que deseen **analizar su comportamiento dentro del mercado a través de la localización exacta de sus clientes** (mapas); también permite conocer hábitos de consumo, puntos de venta, competencia, etc. Muchas decisiones de negocios dentro de las grandes y pequeñas empresas se apoyan de esta disciplina para implementar estrategias competitivas específicas de marketing para sus mercados potenciales y, con esto, obtener resultados a corto plazo.

Además a las pymes, al hacer uso de esta herramienta, puede ahorrarles costos, ya que al analizar la información por región geográfica evitan destinar recursos en acciones que no impactarán efectivamente a su mercado potencial.

## ¿Cómo funciona?

Si estás interesado en implementar una estrategia de geomarketing primero debes de crear una base de datos de tus clientes potenciales en donde incluyas toda la información de interés con el detalle necesario y basado en las necesidades particulares de tu empresa.

Recordemos que los hábitos de consumo están directamente relacionados con datos como: lugar de residencia, edad, escolaridad, cultura, estado civil, ingresos, ubicación de los prospectos, etc. Por ello, contar con este tipo de información es muy valioso a la hora de ofertar tus productos y servicios, así como al generar tus estrategias de venta. No es lo mismo tratar de vender abrigos en, por ejemplo, Puerto Vallarta, que hacerlo en Pachuca.

El beneficio principal del geomarketing es que te permite abrir un mejor panorama sobre las oportunidades de expansión de las empresas de acuerdo al potencial del mercado. Además de:

- Tener un mayor conocimiento del mercado, lo que permite enfocar actividades de acuerdo a segmentos específicos.
- Optimizar la inversión de recursos económicos y humanos en estrategias de marketing.
- Identificar puntos de venta.
- Diseñar zonas de venta, compra, entrega, etc.
- Visualizar las ventas por cliente, grupo social, zona, etc.

Ahora, gracias a la penetración e inmediatez de los usuarios de las redes sociales, el geomarketing se ha convertido en un excelente proveedor que te permitirá contar con información de primera mano acerca de tus clientes, ya que puedes interactuar más eficientemente con ellos y saber cuáles son sus necesidades de compra, sus gustos, sus opiniones de algún producto o servicios, etc. en tiempo real.

La autora es coordinadora de El Club ACIR

[@ElClubAcir](#) [1]

| [¿Quiénes somos?](#) | [Aviso de privacidad](#) | [Contáctanos](#) |

URL del envío: <http://elempleado.mx/geomarketing/sabes-que-es-geomarketing>

## Enlaces:

## **¿Sabes qué es el Geomarketing?**

Publicado en EL EMPRESARIO (<http://elempresario.mx>)

---

[1] <https://twitter.com/EIClubAcir>

[2] <http://elempresario.mx/geomarketing>

[3] <http://elempresario.mx/marketing>