

ESTRATEGIAS PARA CONECTAR

con las distintas generaciones de consumidores

Qué
generaciones

Conociéndolas

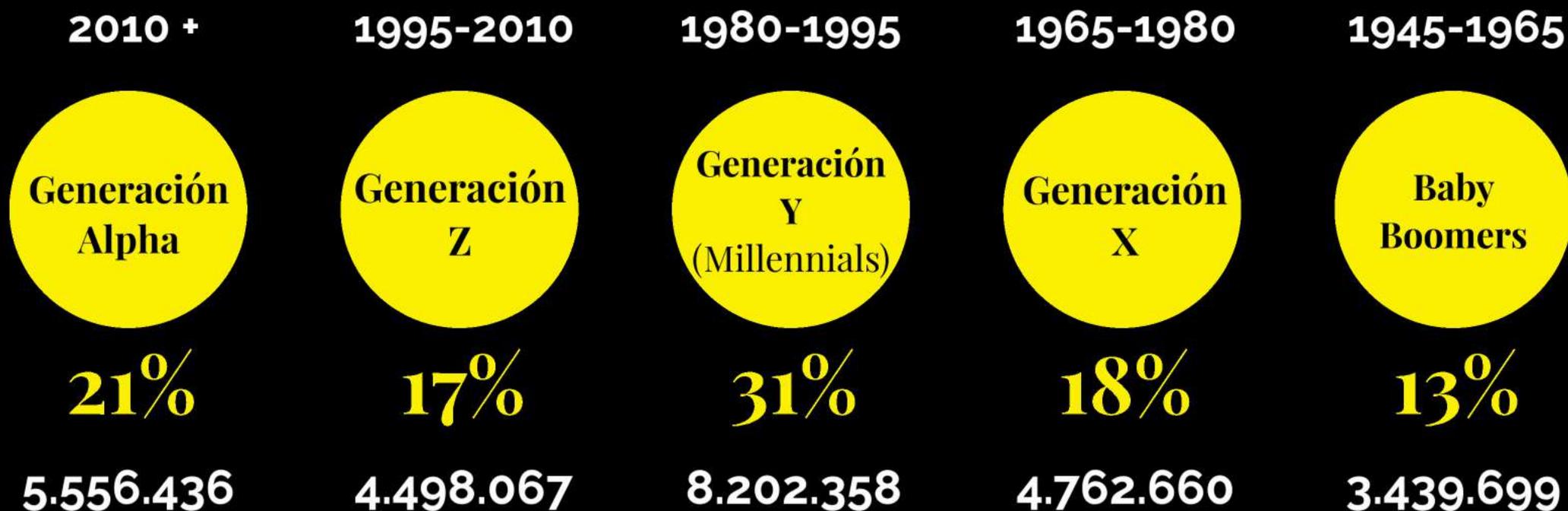
Tendencias y
generaciones

Consumidores
y marcas

Estrategias
para conectar

**Empecemos por definir
de qué generaciones
estaremos hablando**

Generaciones de consumidores en el mercado Venezolano...



Contexto (global y local) en el que crecieron cada una de las generaciones...



Pandemia del Covid-19, inflación, 5G, Blockchain e Inteligencia Artificial

Crisis financiera del 2008, Primavera árabe, auge del populismo en América Latina, creación del Iphone y los smartphones, auge de los medios sociales.

Caída del muro de Berlín, Guerra del Golfo, ataques del 9/11, surgimiento de internet y teléfonos móviles.

Guerra fría, política económica de oferta en USA y UK, propagación del SIDA, adopción del CD, computadoras personales, primeros videojuegos.

Guerra fría, movimientos por los derechos civiles, Guerra de Vietnam, invención de la radio y de la píldora anticonceptiva.



Gobierno paralelo de Juan Guaidó, sanciones por parte de USA, auge migratorio y crisis humanitaria.



Muerte de Hugo Chávez y toma del poder por Nicolás Maduro, polarización política y protestas, hiperinflación.



Caracazo, golpe de estado de Hugo Chavez, Hugo Chavez asciende a la presidencia, constitución 1999.



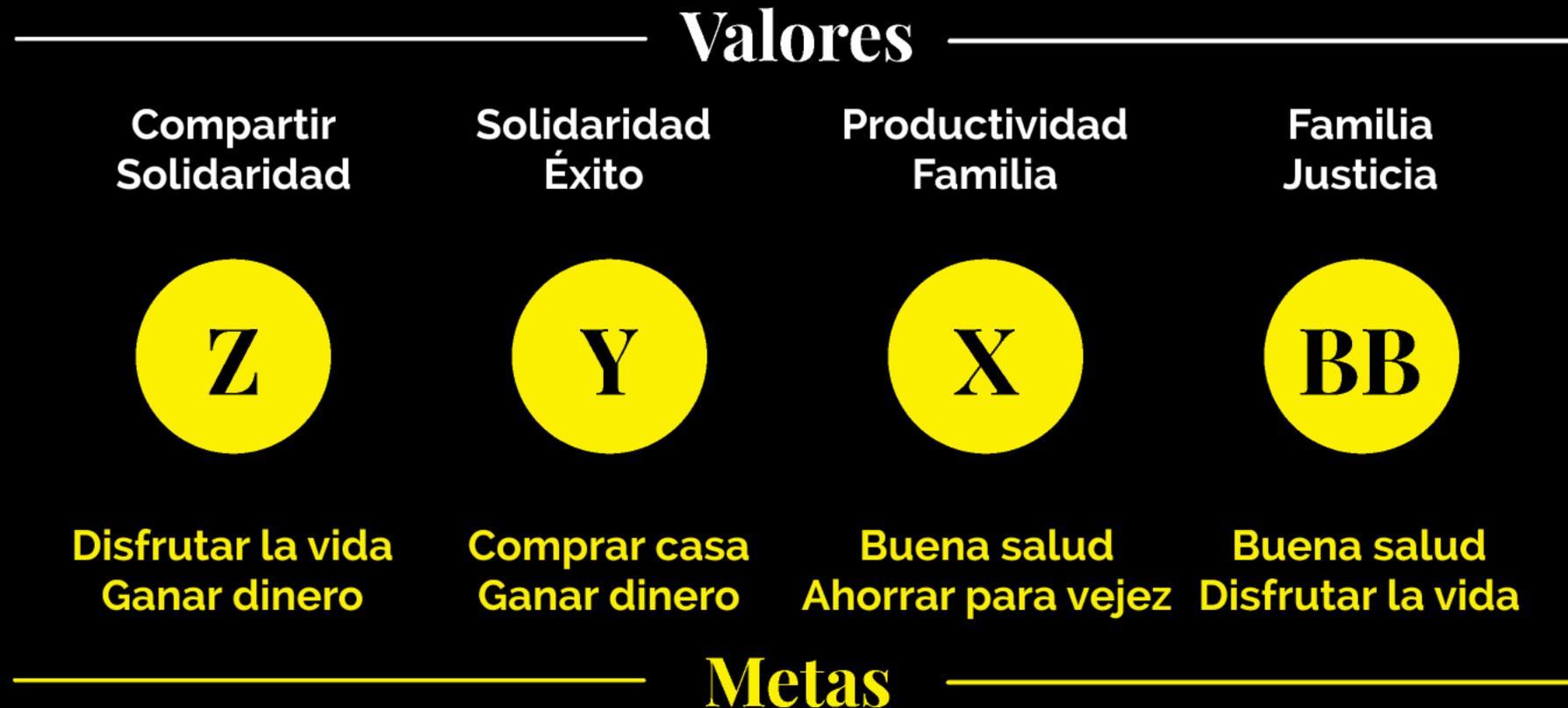
Boom del petróleo y luego la devaluación del Bolívar y el viernes negro.



Comienzo de la democracia, nacionalización del petróleo.



Principales valores y metas de las diferentes generaciones



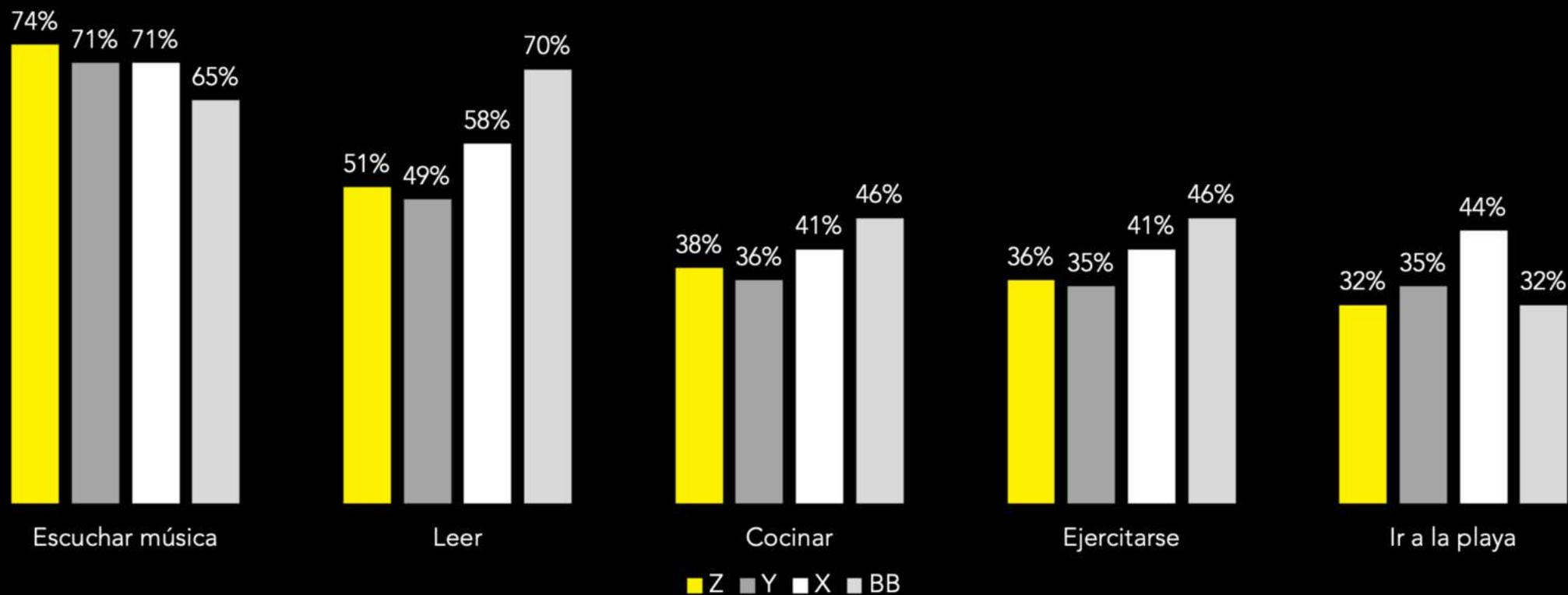


Las generaciones de consumidores representan grupos de personas que crecieron en contextos culturales y económicos diferentes, lo cual moldea sus creencias, valores, metas y actitudes ante la vida (y los productos y las marcas).

**Conociendo más acerca
de las diferentes
generaciones**

La TV, internet y los amigos/familiares acaparan el tiempo libre de la mayoría

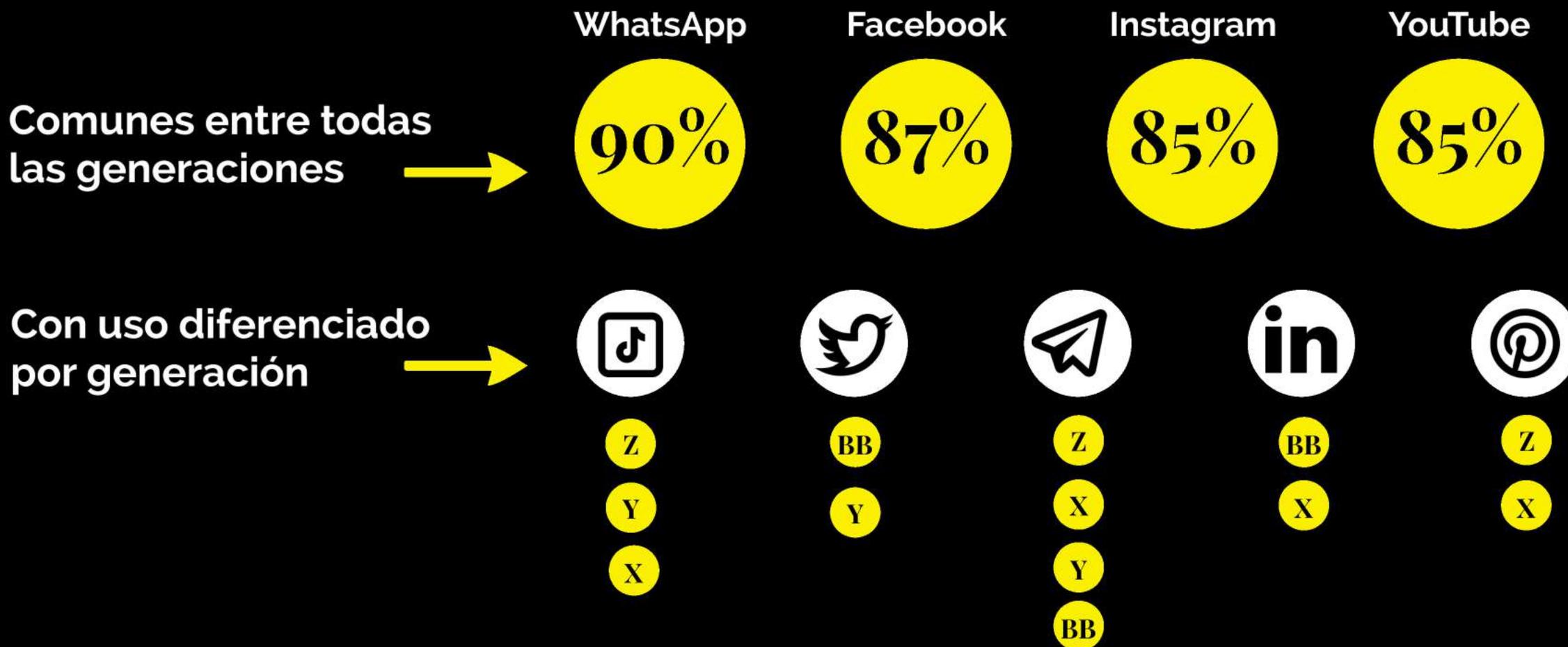
La clave está en los contenidos y experiencias



Contenidos que les interesan



Plataformas sociales utilizadas por las distintas generaciones





En un mercado donde coexisten cinco generaciones de consumidores se requiere no solamente identificar estilos de vida generalizados sino aquellos aspectos diferenciadores que permiten conectar mejor con cada grupo.

4

**Estrategias para conectar con
las distintas generaciones de
consumidores**

1 Obsesiónate con tus clientes

✓ ¿Cómo se distribuyen tus clientes y tus ventas entre las diferentes generaciones?

✓ ¿Con qué generación de consumidores quiere conectar tu marca?

α El consumidor del futuro.

Z Elevada influencia en categorías seleccionadas.

Y Mayor poder de compra.

X Responden al marketing tradicional.

BB Oportunidades de la economía plateada.

2 Empieza por sus motivaciones

- ✓ ¿Cómo las características del contexto impactan realmente a tus clientes, más allá de la noticia?
- ✓ ¿Cuáles son los valores y las principales metas de tus clientes?

Z

Se enfocan en el bienestar del colectivo. Dinero para disfrutar la vida (experiencias).

Y

X

Se enfocan en el bienestar de su familia. Dinero para comprar bienes (productos).

BB

3 Conviértete en una marca auténtica

✓ ¿Qué esperan tus clientes de tu marca?

✓ ¿Qué tan auténtica es tu marca?

Z Es transparente, habla claro.

Y Es innovadora.

X Está comprometida con la calidad.

BB Tiene una herencia, tradición.

4 Evita las estrategias unitalla

- ✓ ¿Qué medios y plataformas utilizan tus clientes?
- ✓ ¿Qué temas motivan a tus clientes?, ¿Cuáles son las conversaciones?
- ✓ ¿Qué formatos son más efectivos para conectar con tus clientes?

Z

Utilizan los medios sociales para socializar :-)

Y

X

Utilizan los medios sociales como marketplace.

BB

Utilizan los medios sociales como "medios".



Nuestro trabajo es conectar con la gente, interactuar con ellos de una forma que los deje mejor de lo que los encontramos y más capaces de llegar a donde les gustaría ir.

Seth Godin

Carlos Jiménez



**Podemos seguir
esta conversación en:**

**www.carlosjimenez.info
[@carlosjimeneznet](https://www.instagram.com/carlosjimeneznet)**

Sígueme en Instagram

