

## La importancia de la percepción

¿Cómo queremos que nos perciba nuestro público objetivo frente a la competencia? ¿Cómo queremos ser diferentes? La percepción es la capacidad que tiene el mundo para generar una idea a partir de una impresión.

El posicionamiento está conformado por cuatro elementos. El segmento o público objetivo, el marco de referencia, el punto de diferenciación y, finalmente, la razón estratégica. Entender estos puntos nos ayudará a que el público nos perciba de manera diferente y única.

### Segmento

Establecer el segmento adecuado nos ayudará a conocer, a entender y a enfocarnos en quien verdaderamente es importante.



### Marco de referencia

El marco de referencia significa definir y entender nuestra categoría o mercado en el cual nos ubicamos.



### Punto de diferencia

Esto es lo que nos hace únicos y diferentes frente a los ojos del mercado. Resulta de la ventaja competitiva sostenible en el tiempo, nos permite seguir vigentes y es el factor decisivo para el cliente.

### Razón estratégica

Nos referimos al motivo que le damos al segmento al que nos dirigimos para que crean en nuestra promesa de diferenciación.

