

Kotler
Keller

哈佛商学院
《营销管理硕士》讲义

www.mhjy.net

海量原版讲义下载

主讲：**菲利普·科特勒**

识别细分市场和目标

全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：**全国招生 函授学习 权威双证 国际互认**
- 认证项目：注册职业经理、人力资源总监、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、企业管理咨询师、企业总经理、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、采购经理、IE工业工程师、医院管理、行政总监、市场总监等高级资格认证。
- 颁发双证：高级注册 经理资格证+MBA研修证+人才测评证+全套学籍档案
- 收费标准：仅收取**1280元** 招生网址：www.mhjy.net
- 报名电话：**13684609885 0451—88342620**
- 咨询邮箱：xchy007@163.com 咨询教师：王海涛
- 学校地址：哈尔滨市道外区南马路**120**号职工大学（美华教育）



美华论坛
www.mhjy.net

- 颁证单位：中国经济管理大学
- 主办单位：美华管理人才学校

全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
- -----请速登陆：www.mhjy.net



本章要点

- 什么是市场细分的不同层次？
- 公司如何将市场划分为几个细分市场？
- 有效的市场细分的要求是什么？
- 组织市场应该怎样细分？
- 公司如何选择最具有吸引力的目标市场？

有效地目标营销要求...

- 识别并描绘出因需要和需求不同而形成的独特购买者群体
- 选择一个或多个细分市场进入
- 针对每一个目标细分市场，确立并传达公司市场供应物的独特优势

什么是细分市场？

细分市场由一组具有相似需要和需求的消费者组成。





细分消费者市场

地理细分

人口统计细分

心理统计细分

行为细分

地理细分





Claritas公司的 PRIZM

- 教育和富裕程度
- 家庭生命周期
- 城市化程度
- 种族
- 流动性



人口统计细分

- 年龄和生命周期阶段
- 生活阶段
- 性别
- 收入
- 世代
- 种族和文化

年齡和生命週期階段

The screenshot shows the Avon website homepage. At the top, the Avon logo is displayed with the tagline "the company for women". A search bar is located in the top right corner. The main content area is divided into several sections:

- Be your own boss in 2010. Sell AVON:** A large image of a smiling woman in a yellow jacket. Text below reads "Become an Avon Representative now!" with a "Learn More" button.
- ANEW ULTIMATE:** A collection of skincare products. Text reads "Target the advanced signs of aging and erase years from the look of your skin." with a "SHOP THE COLLECTION" button.
- SHOP OUR ONLINE STORE:** A banner for "SHOP ONLINE" with the text "with an eRepresentative & receive the best combination of online convenience and personal service." Below this are two buttons: "Find an eRepresentative near you" and "Locate your eRepresentative online".
- AVON SUCCESS WITHOUT LIMITS:** A small box with the text "Watch our paid program to learn more about the Avon opportunity" and a "Learn More" button.
- INTRODUCING SMOOTH MINERALS PRESSED FOUNDATION:** A small image of a compact with the text "Mass-free minerals in a pressed-powder compact" and a "Learn More" button.
- hello green:** A small image of a tree with the text "JOIN THE MOVEMENT Plant a tree with Avon for \$1" and a "Learn More" button.

At the bottom of the page, there are four brand logos: ANEW, AVON COLOR, SkinSoSoft, and mark.

性别和收入



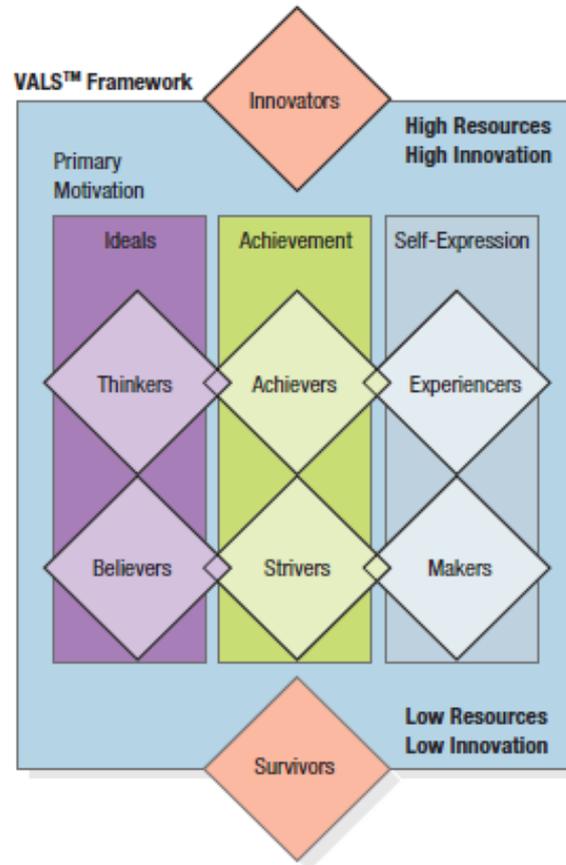
世代的影響



种族和文化



心理细分和VALS框架



基于需求和利益的行为细分



行为细分：决策角色

发起者

影响者

决定者

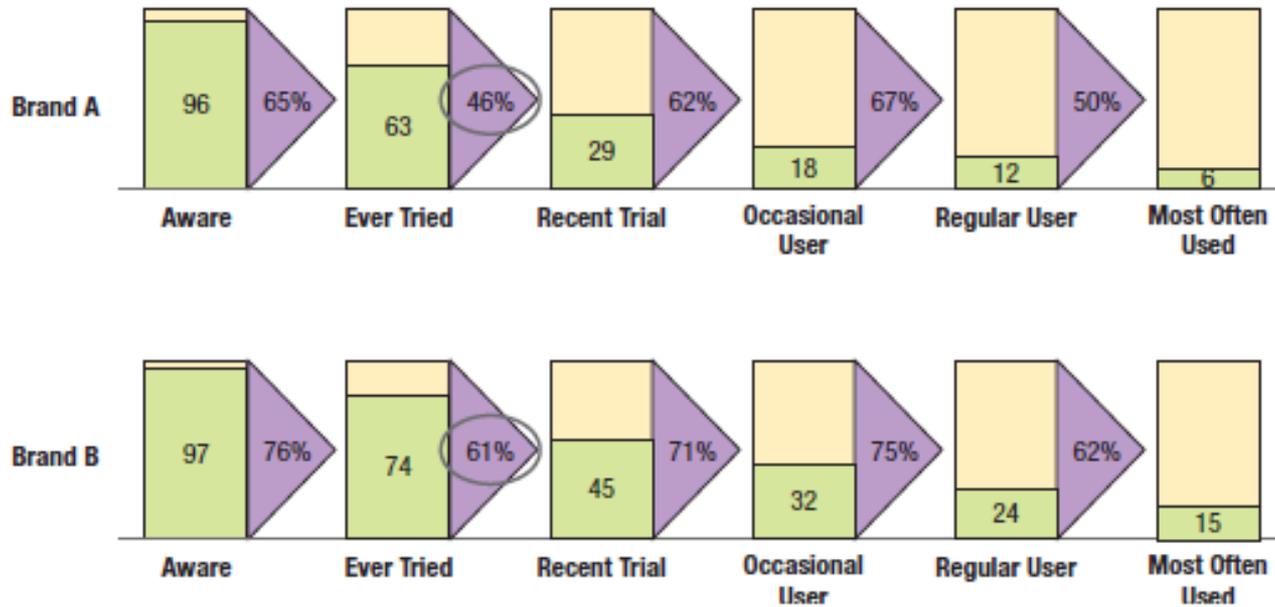
购买者

使用者

行为细分：行为变量

- 适用场合
- 利益
- 使用者状况
- 使用频率
- 购买者准备阶段
- 忠诚度水平
- 态度

图8.2 品牌漏斗的一个例子

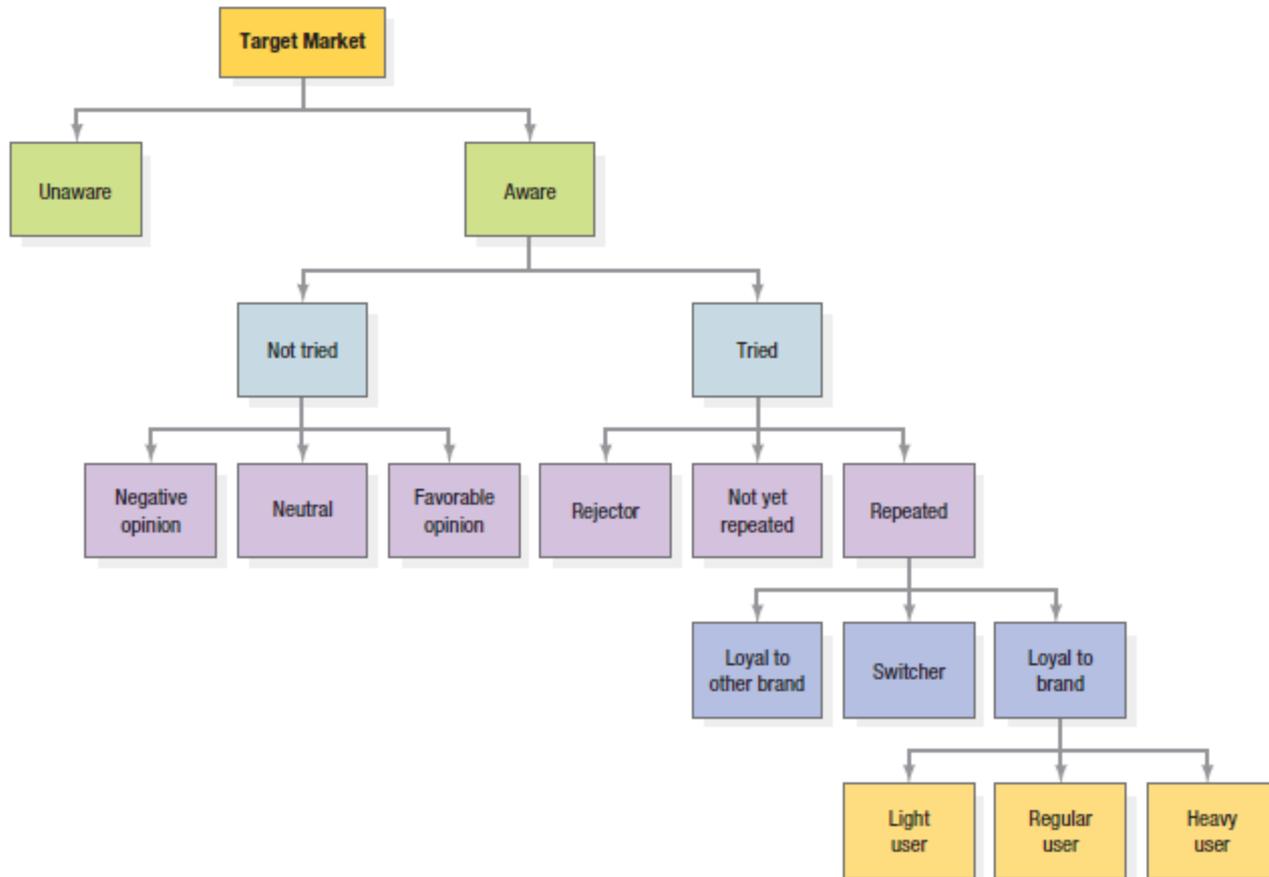


忠诚状况

- 核心型忠诚群体
- 分散型忠诚群体
- 转移型忠诚群体
- 转变型群体



图 8.3 行为细分分解图





组织市场细分

- 人口统计变量
- 经营变量
- 购买方式
- 情境因素
- 个人特征



市场细分过程的步骤

- 基于需要的细分
- 细分市场的识别
- 细分市场的吸引力
- 细分市场的盈利性
- 细分市场的定位
- 细分市场的“酸性测验”
- 营销组合战略

有效的市场细分标准

- 可测量
- 足够大
- 可进入
- 可区分
- 可操作



波特五力模型

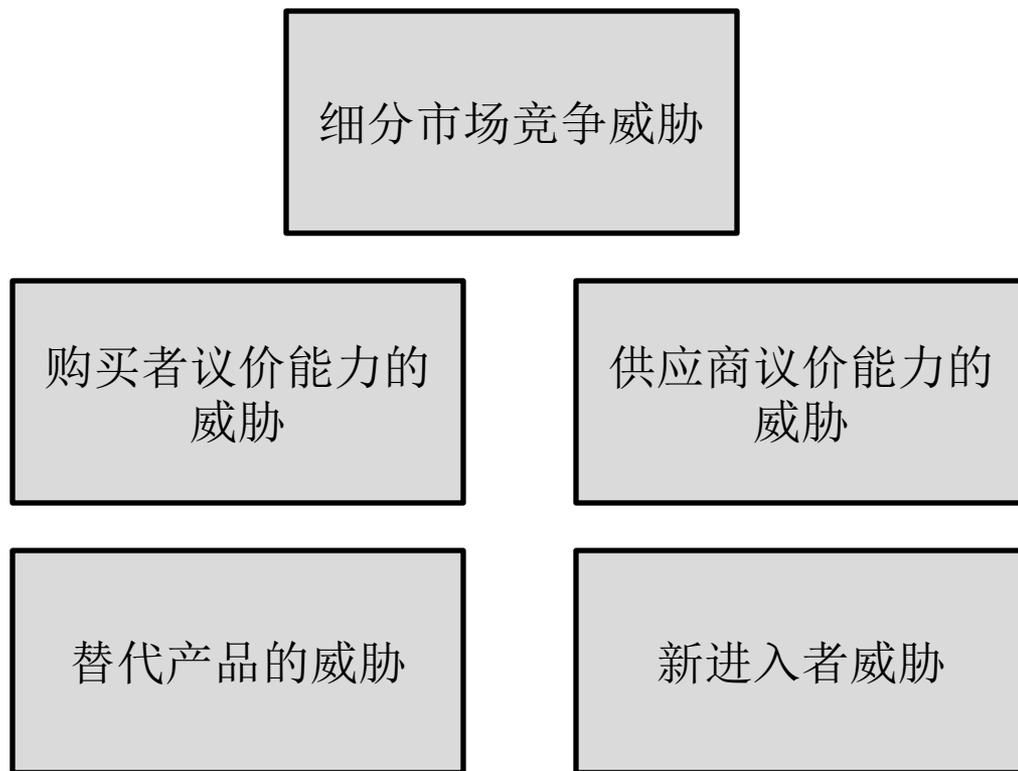
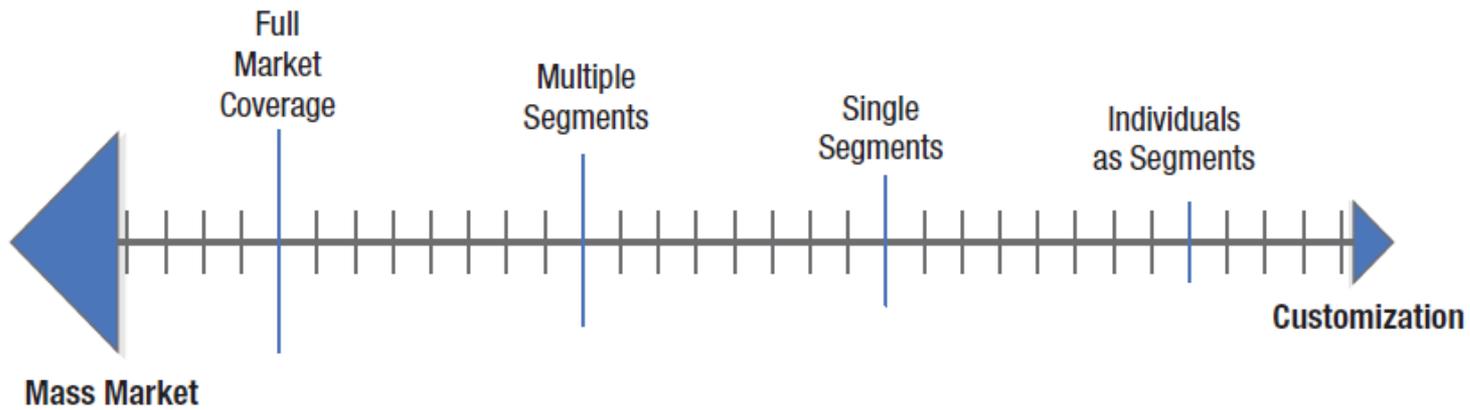


图 8.4 可能细分层次





For Review

- 什么是市场细分的不同层次？
- 公司如何将市场划分为几个细分市场？
- 有效的市场细分的要求是什么？
- 组织市场应该怎样细分？
- 公司如何选择最具有吸引力的目标市场