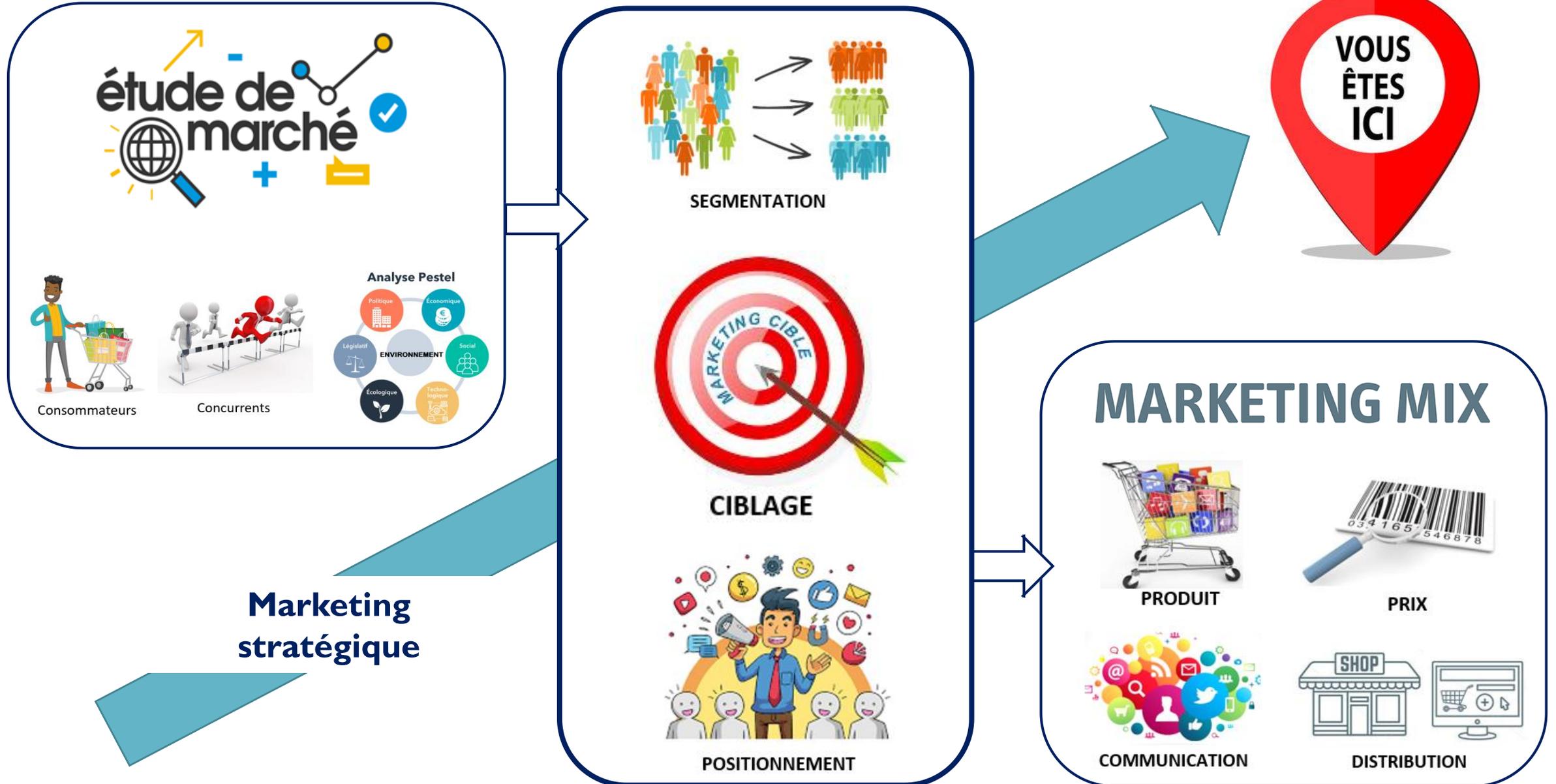


EN QUOI LE CIBLAGE EST-IL UNE ÉTAPE STRATÉGIQUE DE LA DÉMARCHE MARKETING ?



QU'EST-CE QUE LA DÉMARCHE MARKETING ?



QU'EST-CE QUE LE CIBLAGE MARKETING?

SEGMENTATION DE LA DEMANDE



Groupes homogènes de consommateurs

Caractéristiques communes

Besoins, attentes similaires

Comportements d'achat semblables...

CIBLAGE

Choix du/des segment(s) de clientèle que l'entreprise souhaite viser



« *Cœur de cible* »
(*cible principale*)

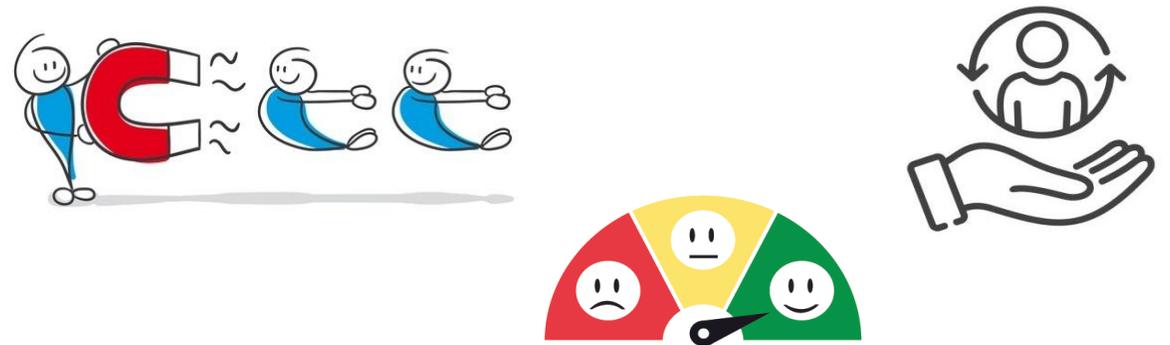
Cible(s) secondaire(s)

QUELS SONT LES ENJEUX DU CIBLAGE MARKETING ?

Définir le positionnement



Attirer, satisfaire, construire une relation durable ...



Définir l'offre commerciale



Se différencier



QUELLES SONT LES DIFFÉRENTES STRATÉGIES DE CIBLAGE ?

Marketing indifférencié

Ensemble du marché
(« tous » les segments)



Offre commerciale
unique

« One to Many »

Marketing différencié

Plusieurs segments de
clientèle visés



Offre commerciale
adaptée

« One to Few »

Marketing concentré

Un segment de
clientèle visé



Offre commerciale
spécialisée

« Stratégie de niche »

Marketing personnalisé

Consommateur ciblé
individuellement



Offre commerciale
« sur mesure »

« One to One »

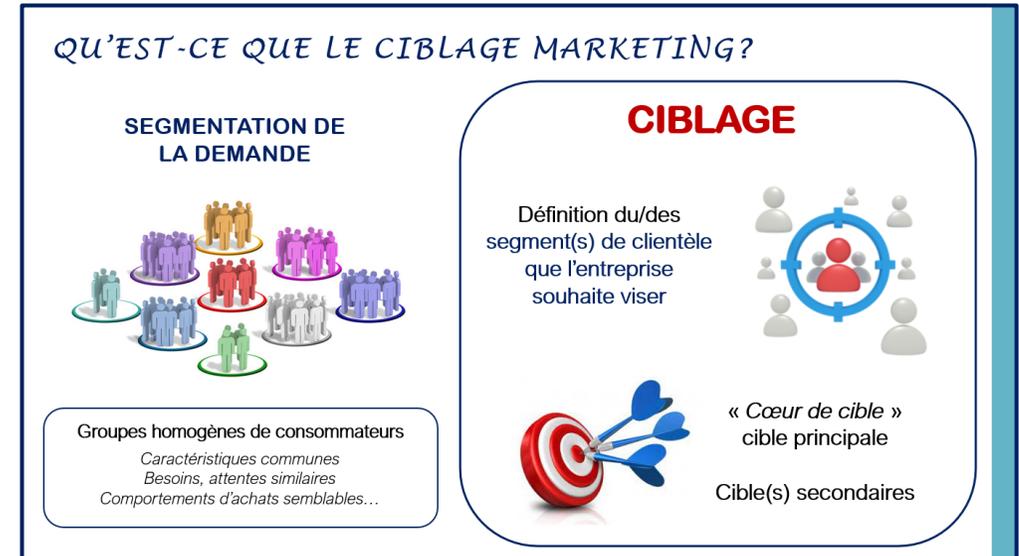


Degré d'adaptation de l'offre commerciale



En Bref

« En quoi le ciblage est-il une étape stratégique de la démarche marketing ? »



MERCI... À BIENTÔT

