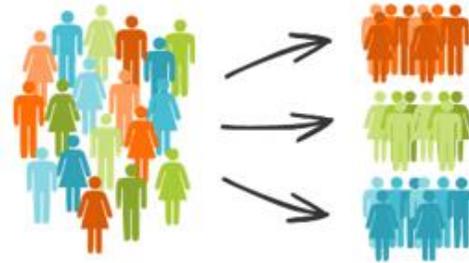


**EN QUOI EST-IL NÉCESSAIRE
POUR L'ENTREPRISE DE
SEGMENTER LA DEMANDE ?**



QU'EST-CE QUE LA DÉMARCHE MARKETING ?

Marketing
stratégique



SEGMENTATION



CIBLAGE



POSITIONNEMENT



MARKETING MIX



PRODUIT



PRIX



COMMUNICATION



DISTRIBUTION

étude de
marché



Consommateurs



Concurrents

Analyse Pestel



QU'EST-CE QUE LA SEGMENTATION DE LA DEMANDE ?

Technique marketing qui consiste à diviser l'ensemble des consommateurs en **groupes homogènes** qu'on appelle des **segments de clientèle**



Caractéristiques communes...

Besoins, attentes similaires...

Comportements d'achat semblables...



Faciliter l'étude des consommateurs...

Mesurer le potentiel de chaque segment...



Prendre en compte les besoins, les attentes... spécifiques de chaque segment

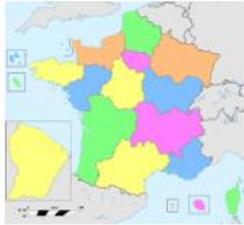
Adapter la future offre commerciale de l'entreprise...

QUELS SONT LES CRITÈRES DE SEGMENTATION ?

Des critères géographiques...



Zones géographiques / Pays



Régions / Départements



Lieux d'habitation

Des critères sociodémographiques ...



Âges / Générations



Sexes / Genres



Compositions et tailles des familles



Catégories
Socioprofessionnelles



Niveaux de revenus

Des critères psychologiques ...



Centres d'intérêt / Styles de vie

Personnalités

Des critères socioculturels...



Cultures / Croyances
Coutumes / Religions

Des critères comportementaux ...



Quantités consommées
Fréquences d'achat
Paniers moyens



Lieux d'achat



QU'EST-CE QU'UN SEGMENT DE CLIENTÈLE PERTINENT?

Attentes, comportements d'achat :

Spécifiques → par rapport aux autres segments

Similaires → entre les membres d'un même segment



Mesurable

Combien de personnes font-elles partie de ce segment ?



Rentable

Ce segment est-il suffisamment important pour être rentable ?



Stable

Le segment de clientèle est-il pérenne dans le temps ?



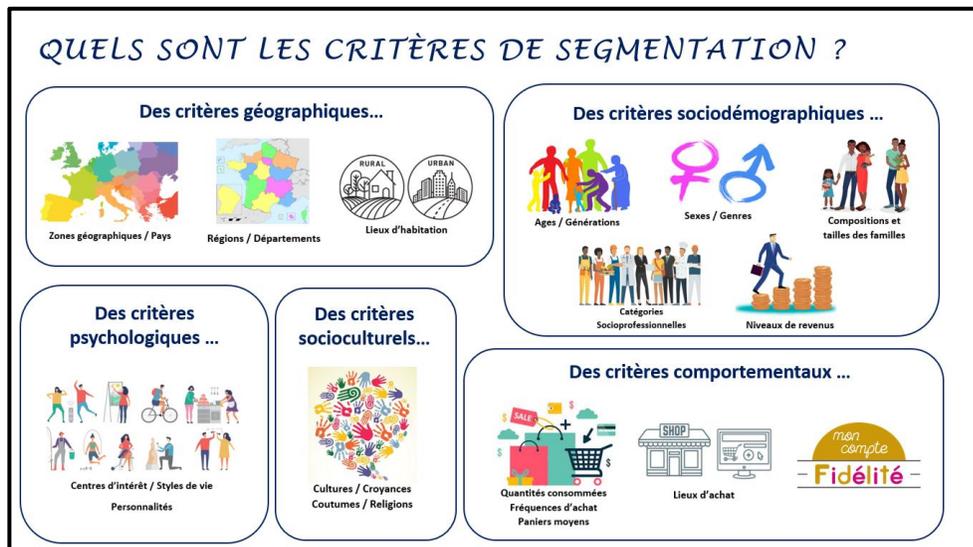
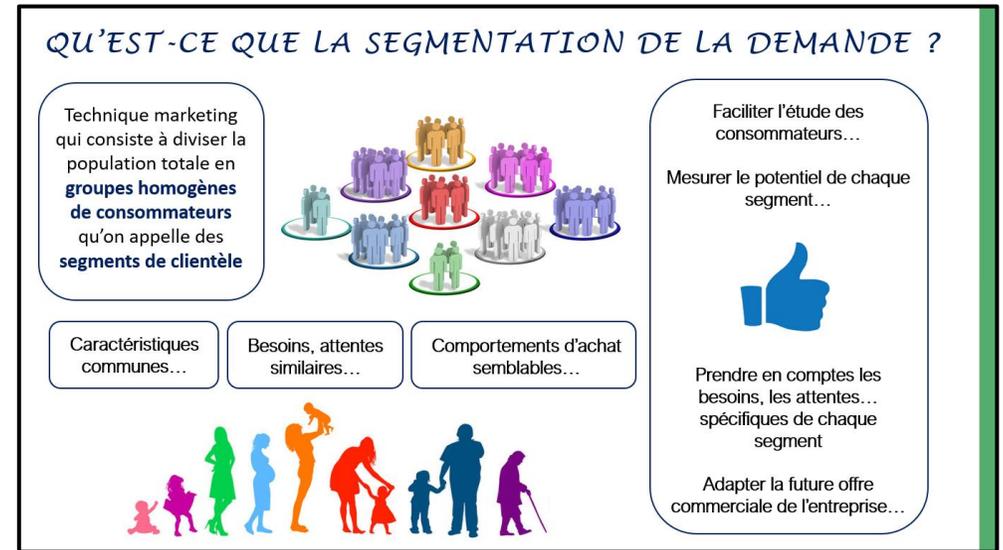
Accessible

L'entreprise est-elle en mesure de toucher cette clientèle ?



En Bref

« En quoi est-il nécessaire pour l'entreprise de segmenter la demande ? »



MERCI... À BIENTÔT

