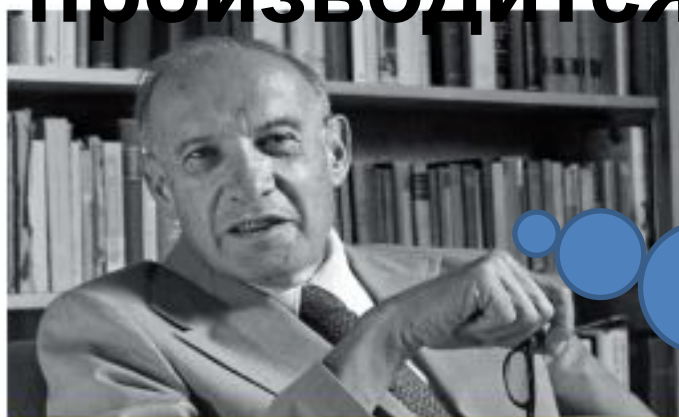


**Производить то, что
покупается, а не
продавать то, что
производится**



Питер Друкер

**ПРАКТИКА
МЕНЕДЖМЕНТА**

Peter F. Drucker

Цель маркетинга — так хорошо познать и понять клиента, чтобы товар или услуга точно подходили последнему и продавали себя сами

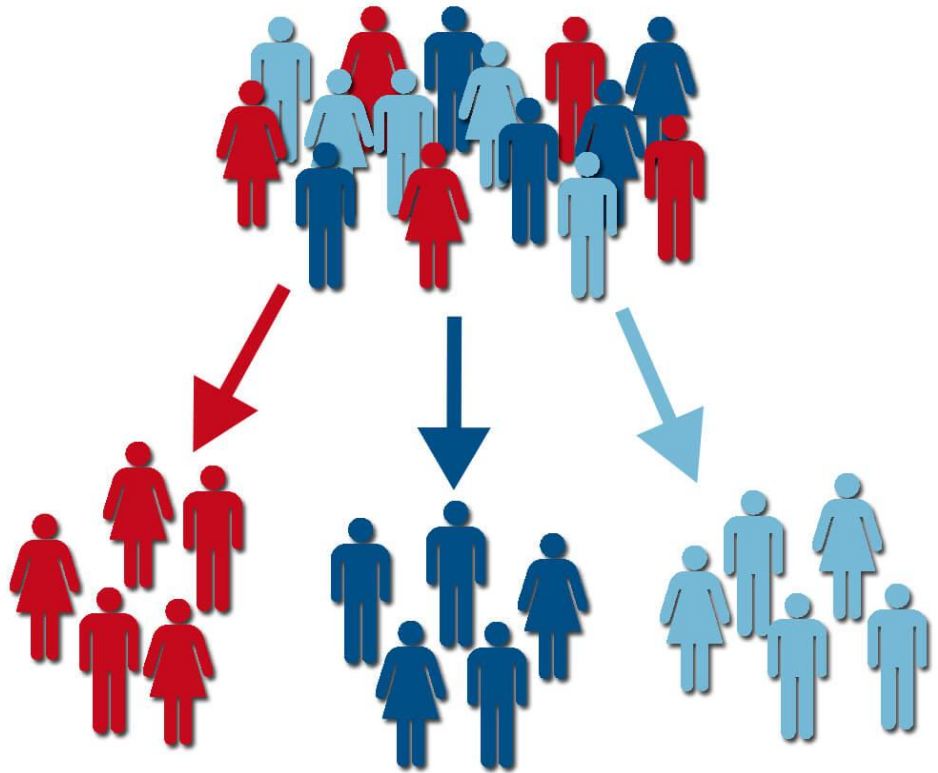


- **Что** такое сегментация рынка?
- **Зачем** необходима сегментация?
- **Как** провести сегментацию?

Что такое сегментация рынка?

- **Сегментация** – это процесс деления рынка на участки по определенным признакам.

- **Сегмент** – это группа потребителей, обладающих сходными ожиданиями в отношении товара.



Зачем необходима сегмент

- Наилучшее удовлетворение



- Переход в неосвоенный сегмент рынка

эй



- Повышение конкурентоспособности



Как провести сегментацию?

Критерии сегментирования потребительского

Географический	Психографический
Населенный пункт	Стиль жизни Личные качества
Поведенческий	Демографический
Частота приобретения продукта Обстоятельства приобретения товара Оценка степень важности	Пол Возраст Размер семьи Уровень обеспеченности

Стратегии охвата рынка

Целевой маркетинг



Массовый маркетинг



Лифференцированный НГ



Практическая работа

- **Задание 1.**
- **A2, Б3, В1**
- **Задание 2.**
- **Демографическая: 1, 4, 7**
- **Географическая: 3, 6**
- **Психологическая: 2, 5**
- **Сегментация по отношению к изделию: 8, 9**



Рефлексия

- Представьте, что у Вас есть возможность написать трактат будущим школьникам. В трактате опишите ваши основные достижения и результаты, дайте наставления, ответив на вопросы.
- **Какое из заданий застало Вас врасплох? Почему?**
- **Что я понял(а), чему научился (лась)?**
- **Какие рекомендации и пожелания по добыче знаний Вы дадите будущим ученикам?**

Эмоциональная разрядка

Выберите одного из ребят, кому хочется сказать спасибо за сотрудничество и пояснить, в чем именно это сотрудничество проявилось.

