

Market Segmentation

تجزئة السوق

What Is Market Segmentation?

Market segmentation is the process of dividing a target market into smaller, more defined categories. It segments customers and audiences into groups that share similar characteristics such as demographics, interests, needs, or location.

ما المقصود بتجزئة السوق؟

تجزئة السوق هي استراتيجية التسويق التي تنطوي على تقسيم السوق المستهدفة الواسعة إلى مجموعات فرعية وأكثر تحديداً من المستهلكين الذين لديهم احتياجات وتطبيقات مشتركة، مثل: التركيبة السكانية أو الاهتمامات أو الاحتياجات للسلع والخدمات ذات الصلة.

The Four Types of Market Segmentation

The four bases of market segmentation are:

- Demographic segmentation
- Psychographic segmentation
- Behavioral segmentation
- Geographic segmentation

قواعد تجزئة السوق:

القواعد الأربعة لتجزئة السوق هي:

- التجزئة الديموغرافية
- التجزئة النفسية
- التجزئة السلوكية
- التجزئة الجغرافية

MARKET SEGMENTATION

1

Demographics

Age
Gender
Income
Marital Status

4

Geographics

Local
National
Regional
International

2

Psychographics

Activities
Personality & Values
Attitudes

3

Behavioral

Benefits
Usage Rates
Patterns

Eight Benefits of Market Segmentation

The importance of market segmentation is that it makes it easier to focus marketing efforts and resources on reaching the most valuable audiences and achieving business goals.

Market segmentation allows you to get to know your customers, identify what is needed in your market segment, and determine how you can best meet those needs with your product or service. This helps you design and execute better marketing strategies from top to bottom.

1. Create stronger marketing messages
2. Identify the most effective marketing tactics
3. Design hyper-targeted ads
4. Attract (and convert) quality leads
5. Differentiate your brand from competitors
6. Build deeper customer affinity
7. Identify niche market opportunities
8. Stay focused

Read more



ثمان فوائد لتجزئة السوق

أهمية تجزئة السوق هي أنها تساعد على التركيز في تكمن أهمية تجزئة السوق في تسهيل التركيز على جهود وموارد التسويق، والوصول إلى الجماهير الأكثر قيمة وتحقيق أهداف العمل المرجوة.

يسمح لك تجزئة السوق بالتعرف على عملائك، وتحديد ما هو مطلوب في قطاع السوق الخاص بك، وتحديد أفضل طريقة لتلبية تلك الاحتياجات مع منتجك أو خدمتك، ويساعدك هذا في تصميم وتنفيذ استراتيجيات تسويق أفضل.

1. إنشاء رسائل تسويقية أقوى
2. تحديد الأساليب التسويقية الأكثر فعالية
3. تصميم إعلانات مناسبة لمتطلبات العميل
4. جذب العملاء والمشاريع ذات القيمة
5. تمييز العلامة التجارية عن المنافسين
6. بناء الثقة بين العملاء
7. تحديد فرص السوق المتخصصة
8. المحافظة على التركيز

اقرأ المزيد

