

第一部

少林羅漢拳

經營概念篇





0

少林羅漢拳

經營概念篇

003

小處著手，邁向成長路

利基行銷的基本構想

利基行銷有人稱之為矩陣、區域或個別行銷；即把注意力集中在較小的目標市場，由此建立行銷的橋頭堡。

人們對顧客與市場的看法，隨著時間、環境之變化，而有不同的概念，不同的概念會主導不同的行動，不同的行動會產生不同的結果。

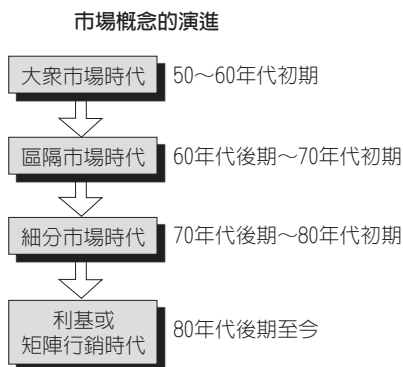
顧客與市場概念 演進階段

顧客與市場概念的演進，可區分為下列四個階段：

1. 大眾市場時代：50年代～60年代初期。認為顧客都是大眾化顧客，需求具有一般性及相似性。此時生產廠商只提供有限度的產品。
2. 區隔市場時代：60年代後期～70年代初期。認為顧客具有有限度、可辨認的需求，可用價格與特性加以區別。此時生產廠商提供有限層次的產品。
3. 細分市場時代：70年代後期～80年代初期。認為顧客的需求不斷在成長，尤其是較低層次的消費群，成長速度更快。此時生產廠商致力於擴充產品線，或放棄低層次顧客群。
4. 利基或矩陣行銷時代：80年代後期至今。認為顧客的需求是



價格、特性及應用導向。此時生產廠商把注意力集中於開發各種利基組合的產品。



再從當今市場競爭狀況觀之，大眾化市場已經是可遇不可求了。市場不斷在分裂，競爭激烈的程度卻有增無減，公司爲了要在競爭中成爲贏家，紛紛把注意力集中於尋找較小的市場區隔。光找出較小市場區隔還不夠，企業爲求生存、圖發展，無不絞盡腦汁，想出服務各個市場區隔的方法，利基行銷就是其中的一種方法。

黑松公司推出口味較淡的沙士；可口可樂公司推出健怡可口可樂，是要滿足低熱量飲料利基市場的需求。公賣局開發香蒂酒及葡萄淡酒，爭取女性及低酒精的利基市場。萬寶隆提供高級金筆，滿足講究「書寫藝術」利基市場的需求，這些都是利基行銷的例子。

查看完整版

付费下载



【百万古籍库】

<https://www.fozhu920.com/list/>

【易】【医】【道】【武】【文】【奇】【画】【书】

1000000+ 高清古书籍

打包下载





【风水】风水命理资料合集_9500 本

阴宅阳宅、风水堪舆、八字命理、手相面相、符咒卦象、奇门遁甲、紫微斗数.....



【中医】中华传统医学资料大全_15000 本

针灸、推拿、正骨术、汉医、苗医、民间秘方偏方、药洒药方、祖传医术、珍本...



【道术】道家法术\茅山术\符咒术\气术_3000 套

修真秘籍、丹道、道家秘术、胎息功、内丹术、茅山法术、道家符咒、巫术、...



【武术】传统武术与现代搏击术_6200 册

少林、武当、太极拳、形意拳、八极拳、咏春拳、气功、散打、格斗、拳击、...



【集藏】经史子集库_13300 卷

【经史子集】楚辞、汉赋、诗集、词集、宝卷、正史、编年、别史、纪事本末、地理志...



【国画】传世名画 _ 6100 卷

唐、金、辽、宋、元、明、清 800 多位画家近 6000 多幅传世...



【县志】方志\地方县志\乡志\地理志_8100 册

府志、区志、乡志、地理志..... 此合集为全国范围地方县志\府志古籍影印电子版，...



【国学】中华古籍库—32 万册古籍书

32 万册《中华古籍库》 【32 万册影印古籍 + 20 多亿字，带检索器和阅读工具】 包括各地方志、日本内...

【更多】 >> <https://www.fozhu920.com/list/>