



形象

找到新藍海

STP 三步驟!



我們這一班



廣告

STP 是什麼？

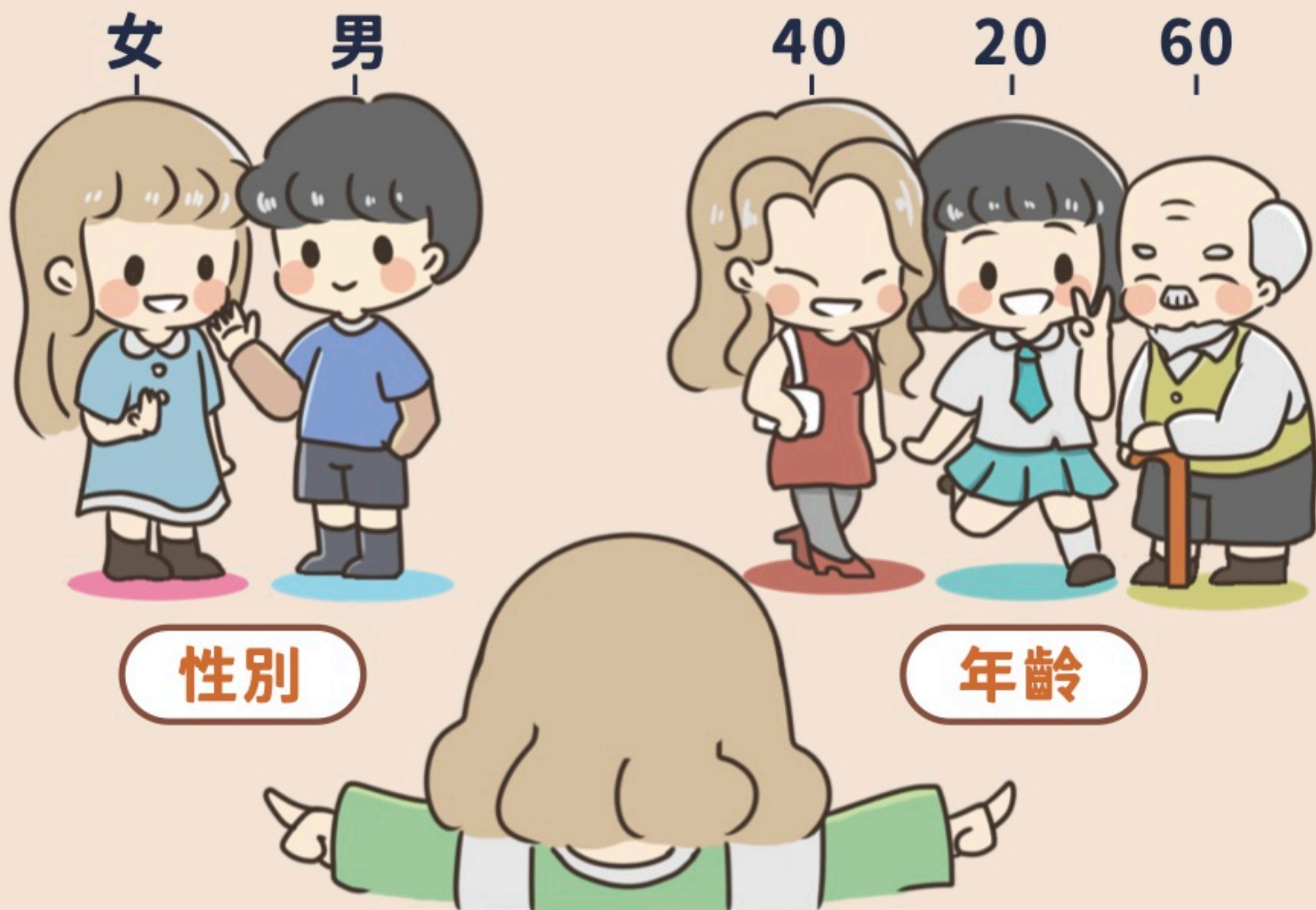
Segmentation 市場區隔

Targeting 目標對象

Positioning 產品定位

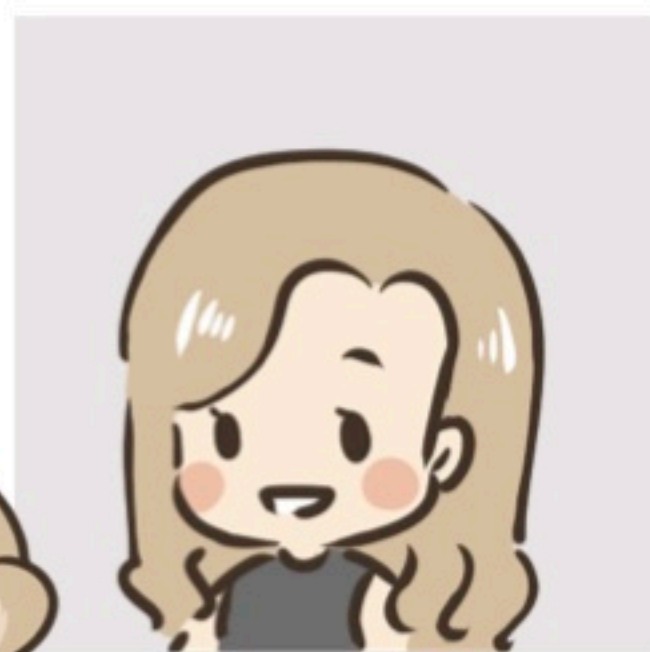
S. 市場區隔

將市場上不同特性(如性別、年齡、偏好等)的消費者區隔開



T. 目標對象

選好主要的客群，量身打造行銷方案



薪水：高收入
位置：台灣
家庭：已婚

喜歡精緻

重視品質

近期目標

- 讓肚子裡的孩子健康成長
- 希望能好好滋補身體

偏好

健康



養生



P. 產品定位

跟競爭對手做出區別，找出商品獨特賣點



宜蘭縣蘇澳鎮 雜糧產銷班第1班

專為女性研發的豆奶

S.市場區隔

女性、北部都會區、
25~40歲、高收入族群。

T.目標對象

北部都會區25~40歲、
妊娠期女性。

P.產品定位

有機、安全、健康、
營養食品。