

De quoi s'agit-il ?

Segmenter la demande, c'est la découper en groupes d'individus ayant un comportement identique à l'égard d'une catégorie de produits, d'une enseigne donc ayant des besoins homogènes au moyen de divers critères et méthodes.



Pourquoi ?

Identifier le ou les segments qui seront ciblés et adapter en conséquences son plan de marchéage

Comment ?

