市場區隔實作心得 鄭倢安

從以前上課就一直提到的市場區隔，明白了道理，這次的實作才真的大開眼界。利用爬蟲爬下來的資料做出的分析，才發現以前學的區隔是真的有用處。從一開始的顧客區隔，區隔出常貴客、新顧客、先前客、一次客，不僅可以看出公司營運的狀況，也可以設計出不同的行銷方案及改進策略。

根據交叉比對，更可以設計出更精細的行銷策略。依照新顧客偏愛的品項打折，或是長貴客偏愛的，做出回饋。

這次實做的作業讓我更能運用之前學到的知識，也比較能夠活用了！