

# 行銷策略4.0

主講人：

虹瑞斯品牌創辦人

偉聖公司 董事長：陳金錫

19/05/2017

## 行銷之定義(The Definition of Marketing)

- 根據台灣行銷科學學會（Taiwan Institute of Marketing Science, TIMS）的定義：  
「行銷是供給方將其產品或服務，透過商品化、定價、推廣、與配銷等活動，以交換需求方為了滿足其需求所支付代價的過程」。



# 行銷模式的三種模式

- 被動式行銷模式—滿足消費者之所需
- 主動式行銷模式—塑造消費者之所需  
例如：**LV包、Philip**
- 互動式行銷模式—客製化消費者之所需  
例如：承包新飯店工程或公共工程案



# 行銷策略：4P

- 產品( Product)
- 價格( Price )
- 通路( Place)
- 促銷( Promotion)



# Robert Lauterborn顧客4C

- 顧客的需求與慾望 (**Customer needs and wants**)
- 顧客的成本 (**Cost to the customer**)
- 便利性(**Convenience**)
- 溝通(**Communication**)
- **4C**是顧客的目的



# 4P與行銷策略

運用4P與4C相互關係

- 要了解客戶的需求
- 創造客戶的需求（7-11，萊爾富，全家... 等等，總共10,266家），TAIWAN世界上便利商店密度最高，是因為帶給人們便利
- 要超越客戶的期待（星巴克），抓住客戶的心，賣感覺
- 讓客戶看到我們的價值及超越客戶的期望（不能只做到滿足客戶的需求）



# S T P

- S=Segmentation

市場區隔

- T=Target 目標市場

- P=Positioning 產品定位

# STP (Segmentation. Targeting. Positioning.)

- 市場細分 (Segmentation)
  - 1) 進口商
  - 2) 連鎖店
    - a) DIY店 (Home-Depot、Lowe's、B & Q)
    - b) Discount Store店 (Wal-Mart、Target)
    - c) Lighting Store店 (燈飾專門店)
    - d) Furniture Store 店 (IKEA)
  - 3) 專業工程
    - @) Project Engineer (公共工程及專案工程，例如高速公路燈、公園路燈、飯店的各種燈)
- 目標市場 (Targeting)
- 市場定位 (Positioning)
  - 1) 當供應商對以上市場做區分以後，選定了市場，依市場屬性定出不同價格。
  - 2) 製造商或供應商要很清楚，定出自己的產品，適合哪種市場、什麼樣的價格、做什麼樣的通路。

# 定價策略

內在因素：

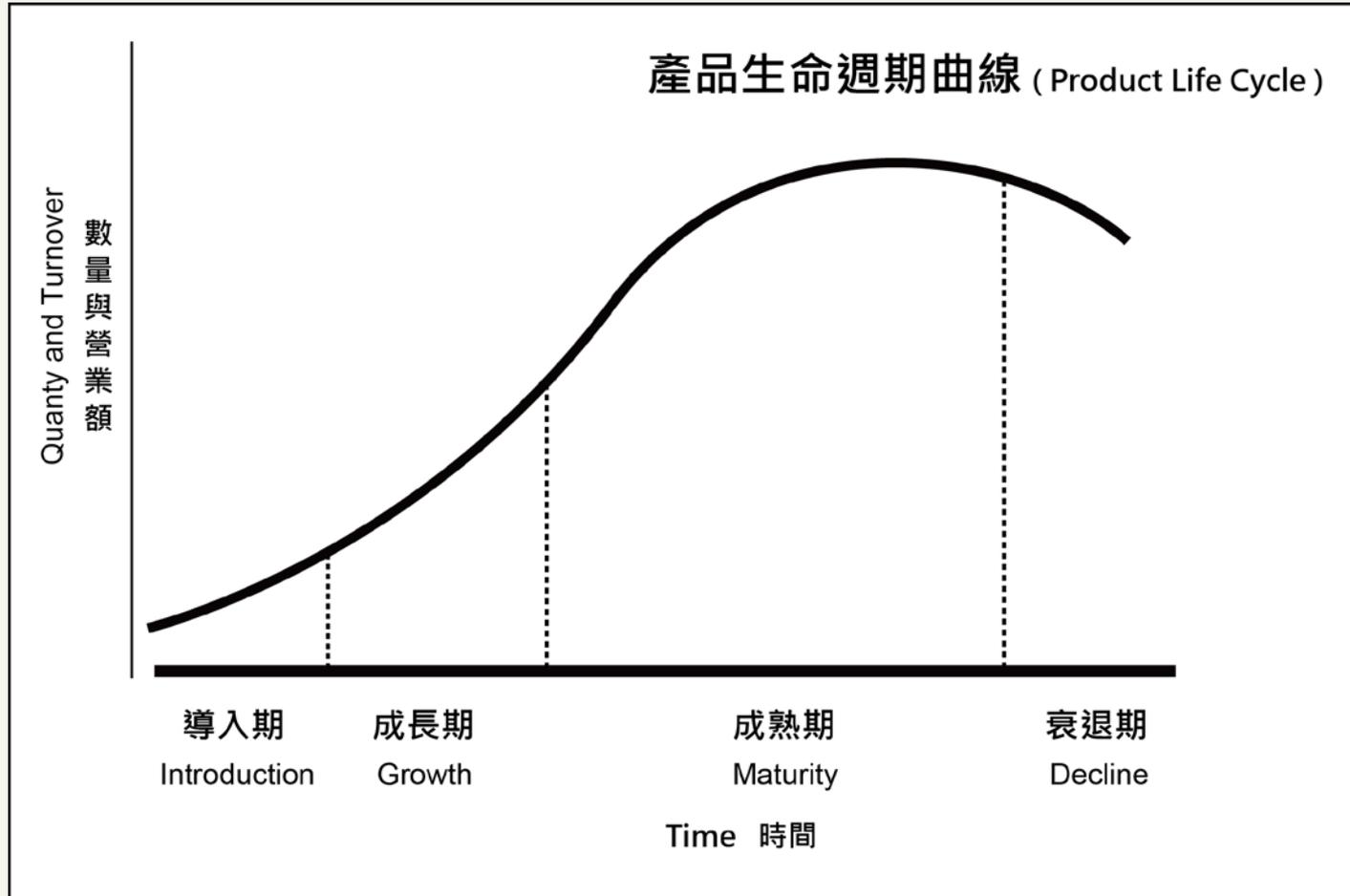
- 1.行銷目標
- 2.行銷組合策略
- 3.成本
- 4.定價之組織

定價決策

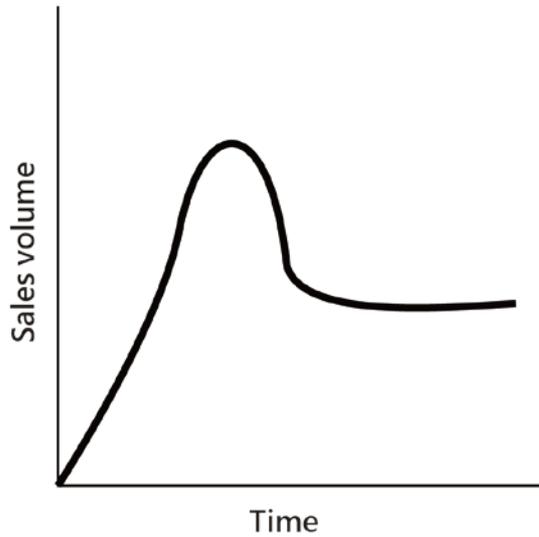
外在因素：

- 1.市場和需求的性質
- 2.競爭
- 3.其他環境因素—  
經濟、政治、中間商

# PLC

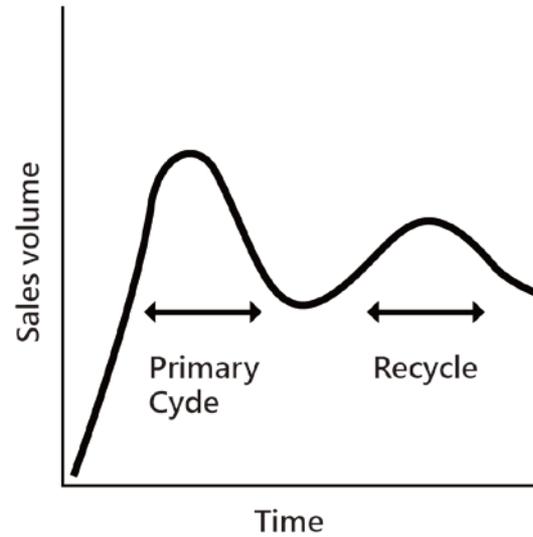


(a) Growth-slump-maturity pattern



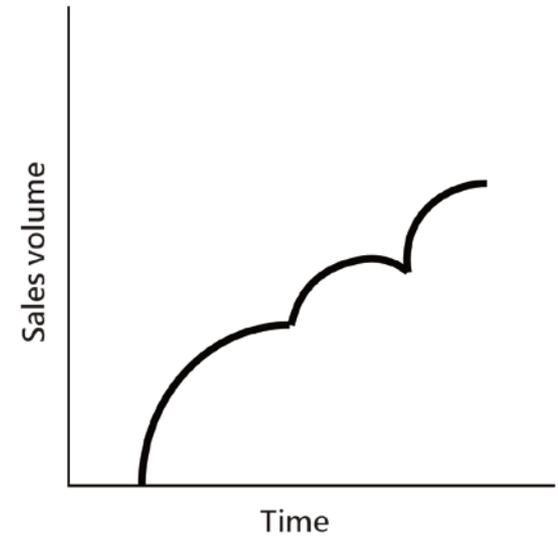
成長下滑的成熟模式

(b) Cycle-recycle pattern



周期循環模式

(c) Scalloped pattern



貝殼成長的模式  
新的產品不能同期間上市太多



# 網路衝擊的主要影響者

- 美國 Amazon
- 美國 EBAY
- 台灣 PCHOME
- 大陸 天貓; 淘寶; 京東



# 網路衝擊的影響

- 零售業巨頭Wal-Mart(沃爾瑪)，美國3800家，其他國家2800家，全球關閉共269間店舖，預估1.6萬員工失業。
- 鞋類零售集團Payless已申請破產，並宣布關閉數百個據點。
- 服飾品牌Ralph Lauren表示將關閉位在曼哈頓市中心第五大道的旗艦店。
- 英國B & Q 這二年來在英國已關閉60家店，預估3,000員工失業。



# 如何增強公司的優勢立於不敗之地

- Peter Drucker :

Without innovation will be die.

- 差異化(Differentiation)

- 1)產品差異化

- 2)服務差異化（行銷差異化...）

- 3)管理差異化

- 4)行銷優質化；虛實並進，線上線下一一起做，就是最新的行銷模式，稱為行銷4.0

- 超越客戶的期望，創造客戶的最高價值



## 結論

我們期許以上的分享內容能帶給大家一些收獲。

謝謝各位領導與先進的聆聽，  
敬請多多指教。

祝各位 身體健康、  
事業發達、萬事如意。

