

■ニーズ・ウォンツ

(1)お客は誰か／どんな生活をしているのか

① 顧客ターゲットのライフステージ

② 顧客ターゲットのライフスタイル

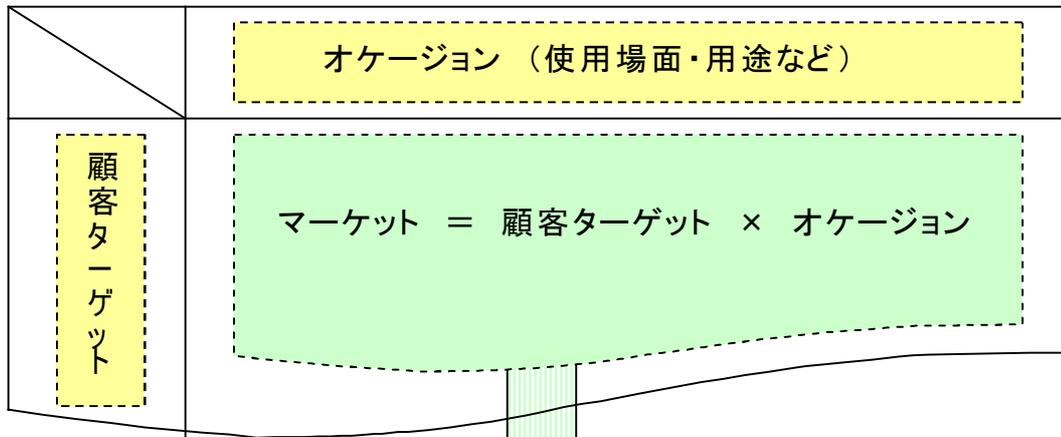
(2)お客の持っているオケーション(場面, 用途)

(3)マーケット = 顧客ターゲット × オケーション

マーケットのとらえかた... さまざまなオケーション

食事の パターン		朝食	昼食	夕食	夜食	弁当	軽食	おやつ	家族 ・友人)	テイ(家 お祝いパー	お客用	ダイエツト用
幼児・子供		マーケット = 顧客ターゲット × オケーション										
中・高生												
健康	20～30代											
	40～50代											
	60代											
	70代以上											
病 気	幼児・子 供											
	成人											
	高齢者											

■ P(Products; 商品) / M(Market; 市場) マトリックスにおけるマーケット
 マーケット = 顧客ターゲット × オケーション



P/M マトリックス

		マーケット = 顧客ターゲット × オケーション					
商品 サービス		① マーケットの確認 ② 商品・サービスの確認 ③ マーケットと商品・サービスの対応する状況の把握 矛盾, モレ, 偏り, ... など					

- ① マクロ情報 さまざまなデータ
- ② ミクロ情報 店舗ごとの状況
- ③ マーケットに対する状況認識