

Trosolwg

Mae'r safon hon yn ymwneud â nodi segmentau yn y farchnad. Rydych yn ymchwilio i gymhellion, agweddau ac ymddygiad cwsmeriaid ac yn defnyddio'r canlyniadau i nodi clystyrau penodol o gwsmeriaid. Rydych yn nodi segmentau marchnad mesuradwy cyn mynd ati i gynnig syniadau a'u profi i werthuso pa mor sefydlog, hygyrch a phroffidiol y gallai'r rhain fod. Rydych hefyd yn gwneud argymhellion sy'n gysylltiedig ag enillion ar fuddsoddiad (ROI) ar gyfer y sefydliad. Mae'r safon ar gyfer gweithwyr marchnata proffesiynol sy'n nodi segmentau yn y farchnad.

Meini prawf perfformiad

Rhaid i chi allu:

1. paratoi ar gyfer ymchwilio i gymhellion, agweddau ac ymddygiadau cwsmeriaid
2. nodi cymhellion, agweddau ac ymddygiad cwsmeriaid drwy ymchwil
3. nodi clystyrau penodol o gwsmeriaid yn seiliedig ar gymhellion, agweddau ac ymddygiadau
4. creu proffil o glystyrau sydd wedi ennill eu plwyf i nodi eu nodweddion gwahaniaethol
5. nodi segmentau yn y farchnad sy'n fesuradwy o ran maint, pŵer prynu a phroffil
6. cynnig cynlluniau profion ar gyfer segmentau yn y farchnad
7. profi syniadau ar gyfer segmentau yn y farchnad yn unol â'r cynllun prawf
8. asesu hyfywedd segmentau yn y farchnad a nodir, gan ystyried eu potensial o ran proffidioldeb, sefydlogrwydd a hygyrchedd
9. argymhell segmentau a dargedir sy'n debygol o gyflawni'r enillion gofynnol ar fuddsoddiad (ROI) ar gyfer y sefydliad i'r rhai sy'n gwneud penderfyniadau
10. ymgynghori â rhanddeiliaid ar argymhellion
11. diwygio argymhellion yn unol ag adborth
12. dilyn gofynion cyfreithiol, rheoleiddiol a moesegol cyfredol, codau ymarfer a pholisïau a gweithdrefnau sefydliadol wrth nodi segmentau yn y farchnad

Nodi segmentau yn y farchnad

Gwybodaeth a dealltwriaeth

Mae angen i chi wybod a deall:

1. sut i baratoi i gynnal ymchwil marchnata sy'n cwmpasu cymhellion, agweddau ac ymddygiad cwsmeriaid
2. pwysigrwydd a gwerth rhannu'r farchnad yn segmentau wrth ddatblygu strategaeth farchnata
3. beth yw segment o'r farchnad a sut mae hyn yn wahanol i ddsbarthu cwsmeriaid
4. y nodweddion a allai fod yn berthnasol i sefydlu segmentau posibl yn y farchnad
5. sut i gynnal ymchwil i gymhellion, agweddau ac ymddygiadau cwsmeriaid y gellir dod i gasgliadau dilys a dibynadwy ohonynt
6. y ffactorau sy'n gwneud segmentau yn y farchnad yn wahanol a'r rhesymau dros bennu segmentau nodedig
7. sut i ddatblygu cynlluniau profion i dreialu syniadau gyda segmentau yn y farchnad
8. y gwahanol ffactorau i'w hystyried wrth asesu hyfywedd y segmentau a nodwyd yn y farchnad
9. sut i ragweld enillion posibl ar fuddsoddiad (ROI) ar gyfer segmentau a dargedir yn y farchnad
10. y dulliau a ddefnyddir i ymgynghori â rhanddeiliaid ynglŷn â'ch argymhellion
11. sut i newid argymhellion gan ystyried yr adborth a gawsoch
12. y gofynion cyfreithiol, rheoleiddiol a moesegol cyfredol, codau ymarfer a pholisïau a gweithdrefnau sefydliadol wrth nodi segmentau yn y farchnad

Nodi segmentau yn y farchnad

Datblygwyd gan	Instructus
Fersiwn rhif	1
Dyddiad cymeradwyo	Chwefror 2021
Indicative Review Date	Mawrth 2026
Dilysrwydd	ArHynOBryd
Statws	Gwreiddiol
Sefydliad cychwynnol	Instructus
RCU gwreiddiol	CFAMAR17
Galwedigaethau perthnasol	Marchnata a Gwerthiant; Rheolwr Marchnata a Gwerthu; Cydymaith Marchnata; Gweithwyr Proffesiynol Cyswllt Marchnata; Swyddog Marchnata
Cyfres/Set	Marchnata
Geiriau Allweddol	Marchnata, gwerthu, rheoli marchnata, ymchwil i'r farchnad, hysbysebu, cysylltiadau cyhoeddus