

Критерии сегментирования для B2B

Правила и требования к сегментации промышленного и B2B рынков ничем не отличаются от правил сегментирования потребительского рынка товаров или услуг. Изменяется только один показатель: покупателем, то есть целевой аудиторией компании, являются не физические, а юридические лица: коммерческие и некоммерческие организации, компании или фирмы.

С другой стороны, и это очень важно, нельзя не учитывать потребности и многие другие характеристики лиц принимающих решения в этих организациях.

Признаки сегментирования	Описание (пример)
Вид деятельности компании	строительство, оптовая торговля, розничная торговля
Ассортимент товаров	широкий, узкий
Количество служащих	менее 10 человек, от 10-50 человек, от 50-100 человек, от 100-500 человек, свыше 500 человек
Квалификация персонала	рабочие или офисный персонал; количество руководящего персонала; специалисты каких профессий представлены в компании? опыт работы сотрудников
Размер бизнеса и годовой объем продаж	большой, средний или малый бизнес
Уровень автоматизации бизнеса	высокий, средний, низкий
Частота возникновения потребности в услуге	высокая, умеренная или низкая активность потребления
Объем потребляемых услуг	потребляет услуги в большом, среднем или незначительном объеме
География функционирования	локальный, национальный, международный уровень
Наличие и количество филиалов	есть или нет филиальная сеть
Принятие решений в компании	на уровне топ-менеджмента, на уровне руководителей среднего звена, от персонала
Сезонность продаж	есть или нет сезонности продаж, связанной со сферой деятельности компании
Ценовая политика	описание ценовых сегментов, в которых функционирует компания; предполагаемый уровень рентабельности и прибыли фирмы
Убеждения	сформировавшиеся убеждения, относительно вашего товара или товарной категории
Потенциал	возможности к инвестированию и объем свободных оборотных средств
Структуры взаимоотношений	новые или существующие клиенты
Критерии выбора	при приобретении услуги ориентируются на качество, цену, уровень обслуживания, гарантию, отзывы

