**Célpiac meghatározása**

A célpiac meghatározásához első sorban a célközönségedet, illetve a kínált terméket kell megvizsgálni. Ehhez adok néhány támpontot. A kérdéseket külön blog cikkben bővebben megmagyarázom, ezek linkjét megtalálod az egyes pontoknál. Sok sikert!

**1. Ki a te célközönséged?**

Add meg a választ az alábbi kérdésekre, hogy pontosan meg tudd határozni a célközönségedet, amire a teljes marketing kommunikációd épülni fog. Adj hozzá további pontokat és töröld, ami a te területeden irreleváns.

Kapcsolódó blog cikk:[https://pegimarketing.eu/](https://pegimarketing.eu/?p=439&preview=true" \t "wp-preview-439)**[celkozonseg-meghatarozasa](https://pegimarketing.eu/?p=439&preview=true" \t "wp-preview-439)**[/](https://pegimarketing.eu/?p=439&preview=true" \t "wp-preview-439)

1.Célközönség korosztálya:

2.Célközönség neme:

3.Mi az érdeklődési köre:

4.Milyen a kapcsolati státusz:

5.Van gyermeke:

6.Mire van szüksége:

7.Hol keresik a termékeket, vagy a kérdéseikre a választ:

8.Hol töltik általában az idejüket, ha interneteznek:

9.Hasonló márka/termék/szolgáltatás, amit igénybe vehet:

**2. Terméked összehasonlítása**

Jelen pillanatban miben jobb a te terméked/szolgáltatásod a konkurensed képest?

Kapcsolódó blog cikk: [https://pegimarketing.eu/**termek-osszehasonlitas**/](https://pegimarketing.eu/?p=454&preview=true)

1.Termék/szolgáltatás leírása:

2.A piacon lévő termékek/szolgáltatások hátrányai:

3.A piacon lévő termékek/szolgáltatások előnyei:

4.Mik a te terméked fő előnyei?

5.Teljes szolgáltatás minőségének összehasonlítása