

# Célpiac meghatározása

A célpiac meghatározásához első sorban a célközöniséget, 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 célközöniséged?

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

Kapcsolódó blog cikk: <https://pegimarketing.eu/celkozonseg-meghatarozasa/>

- 1.Célközöniség korosztálya:
- 2.Célközöniség 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/>

- 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