

徐汇区媒体市场营销策划



目录

- 市场分析
- 产品定位与策略
- 媒体选择与组合
- 营销活动策划
- 营销效果评估与优化



01

市场分析





目标市场定位

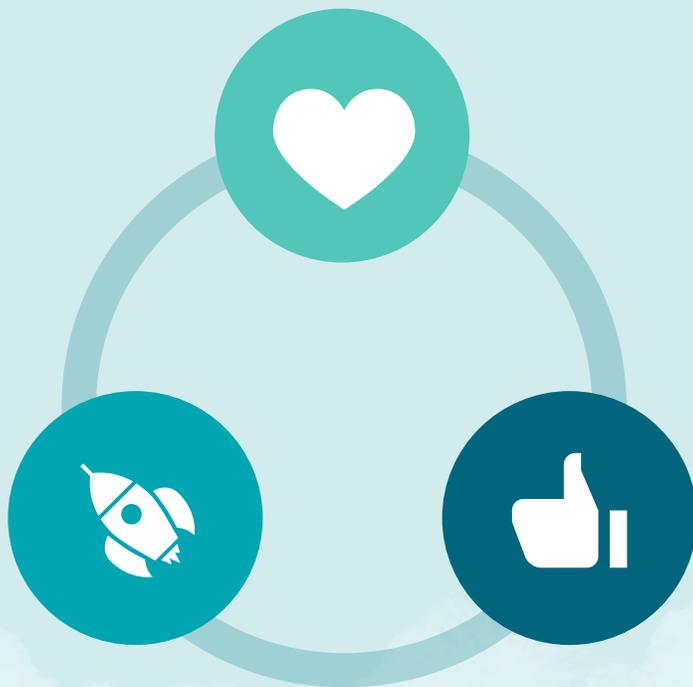
目标人群

中高端消费群体，注重生活品质和品牌价值

。

目标区域

徐汇区及周边区域，覆盖城市核心商圈和高端住宅区。



目标行业

高端服务业、金融业、科技产业等。



消费者行为分析

消费习惯

消费者倾向于选择品质可靠、服务优质的品牌和产品，注重消费体验和个性化需求。

媒体接触习惯

消费者倾向于使用多种媒体渠道获取信息，包括传统媒体、社交媒体和线下活动等。

购买决策过程

消费者在购买决策过程中，注重品牌形象、口碑评价和产品性能等方面。

竞品分析



竞争对手类型

01

分析同行业竞争对手、替代品竞争对手和潜在竞争对手的类型和特点。

竞争优势与劣势

02

分析自身与竞争对手在产品、价格、渠道和促销等方面的优势和劣势。

市场机会与威胁

03

分析市场机会和威胁，以及如何利用机会和应对威胁。

02

产品定位与策略



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/417026065021006063>