

Critères de segmentation - exemples

B2B : Entreprise à entreprise

B2C : Entreprise à client direct (personne)

Critères géographiques	B2C	B2B	Quelques exemples
<input type="checkbox"/> Type / Densité	x	x	Rural, Centre-ville, Banlieue, Zone commerciale, Zone industrielle
<input type="checkbox"/> Tranche d'agglomération	x	x	100-5000, 5001-10000, 10001-50000
<input type="checkbox"/> Zone géographique	x	x	Local, Régional, National, International
<input type="checkbox"/> Climat	x	x	Chaud, Froid, Sec, Humide, Stable, Changeant
<input type="checkbox"/> Territoire couvert		x	Local, Régional, National, International
Critères sociodémographiques	B2C	B2B	Quelques exemples
<input type="checkbox"/> Age / Années d'opération	x	x	
<input type="checkbox"/> Genre	x		
<input type="checkbox"/> Santé	x		
<input type="checkbox"/> Poids	x		
<input type="checkbox"/> Statut/cycle familial	x		Célibataire, En couple sans enfants, En couple avec enfants, Pax
<input type="checkbox"/> Taille du foyer / Nombre d'emplois	x	x	
<input type="checkbox"/> Langue parlée / pratiques	x	x	
<input type="checkbox"/> Niveau d'études	x		Secondaire, supérieur, universitaire
<input type="checkbox"/> Profession	x		
<input type="checkbox"/> Appartenance à des groupes	x		Ethnie, Musique, Valeurs, Religion, Habillement, Look
<input type="checkbox"/> Structure juridique		x	Association, Fondation, Coopérative, Indépendant, Sàrl
Critères socioéconomiques	B2C	B2B	Quelques exemples
<input type="checkbox"/> Classe sociale	x		
<input type="checkbox"/> Situation de travail	x		
<input type="checkbox"/> Logement / lieu	x	x	Locataire, Propriétaire
<input type="checkbox"/> Situation financière	x	x	
<input type="checkbox"/> Revenu / Chiffre d'affaires	x	x	
<input type="checkbox"/> Type d'activité		x	Fabriquant, Grossiste, Détaillant, Services
<input type="checkbox"/> Secteur d'activité		x	P.ex. classification NOGA
Critères de comportement d'achat	B2C	B2B	Quelques exemples
<input type="checkbox"/> Habitude d'achat	x		Seul, En groupe
<input type="checkbox"/> Sensibilité au prix	x	x	
<input type="checkbox"/> Pouvoir de décision d'achat	x	x	Décideur, Influenceur
<input type="checkbox"/> Fréquence d'achat	x	x	Hebdomadaire, Mensuel, Annuel
<input type="checkbox"/> Saisonnalité d'achat	x	x	Epoque des soldes, Printemps, Été, Automne, Noël
<input type="checkbox"/> Fidélité aux marques	x	x	
<input type="checkbox"/> Critères d'achat	x	x	Niveau de qualité, Service après vente, Livraison,
<input type="checkbox"/> Dépenses moyennes annuelles	x	x	
<input type="checkbox"/> Taux d'utilisation	x	x	Occasionnel, Régulier, Intense
<input type="checkbox"/> Comportement à l'égard du produit	x	x	Acheteur, Transformateur, Revendeur, Prescripteur, Utilisateur, Bénéficiaire
<input type="checkbox"/> Volumes d'achat		x	

Critères psychographiques	B2C	B2B	Quelques exemples
<input type="checkbox"/> Personnalité	x		
<input type="checkbox"/> Archétype de "tribu"	x		Voir archétypes de marque, MBTI
<input type="checkbox"/> Style de vie	x		Sportif, Sédentaire, Socialement actif, Adeptes des loisirs
Critères d'accès	B2C	B2B	Quelques exemples
<input type="checkbox"/> Contact direct	x	x	Magasin, Réseautage, Porte à porte,
<input type="checkbox"/> Médias traditionnels	x	x	Affiches, Magazines,
<input type="checkbox"/> Médias WEB	x	x	Site, Réseaux sociaux, Mailing
Bénéfices attendus	B2C	B2B	Quelques exemples
<input type="checkbox"/> Performance	x	x	
<input type="checkbox"/> Durabilité	x	x	Cycle de vie
<input type="checkbox"/> Utilisation économique	x	x	Consommation, Entretien
<input type="checkbox"/> Facilité/simplicité d'utilisation	x	x	