

MUNI
LAW

Segmentace

Eva Tomášková

Úvod do marketingu

září 2024

Jak být úspěšný?

1. **Segmentovat trh**
2. **Vybrat si jeden nebo několik segmentů, a**
3. **Zaujmout pozici uvnitř segmentu/ů**

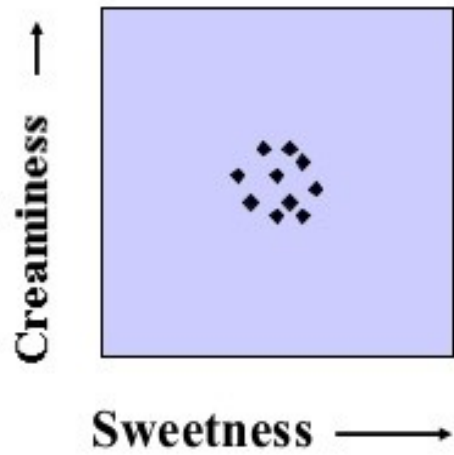
Segmentace

- Analýza zákazníků, jejich potřeb a chování
- Nalezení stejných potřeb a prokázání stejného nákupního chování
- Sladění skupin se stejnými potřebami a nákupním chováním, přičemž segmenty jsou často nějakým způsobem pojmenovány nebo očíslovány

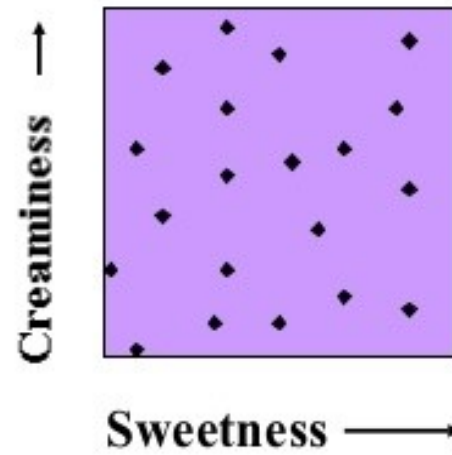
- Homogenní preference
- Difúzní preference
- Clusters

Levels and Patterns of Market Segmentation

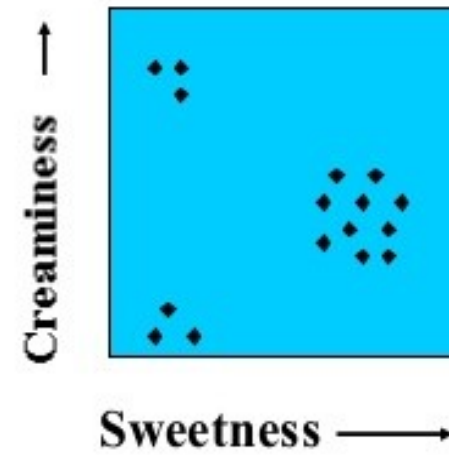
(a) Homogeneous preferences



(b) Diffused preferences



(c) Clustered preferences



Hlediska segmentace spotřebních trhů

- Geografické
 - Země
 - Region
 - Velikost oblasti
 - Velikost sídla
 - Charakter oblasti
 - Morfologie krajiny
- Demografické
 - Životní stádia (svobodní x manželé)
 - Fyziografické faktory (např. vypadávání vlasů)
 - Emocionální faktory (touha po nových zážitcích)
 - Socioekonomické faktory (příjem, povolání, vzdělání)
- Psychologické
 - Hodnoty
 - Postoje
 - Motivy
- Psychografické (rysy osobnosti)
 - Životní styl
 - Sociální třída
 - Osobnost
- Behaviorální
 - Uživatelský status
 - Míra používání
 - Věrnostní status
 - Postoj apod.
- Kulturní
 - subkultury



Úkol

Oblasti práva:

- Ústavní práva
- Správní právo
- Občanské právo
- Obchodní právo
- Trestní právo
- Právo mezinárodního trhu a evropské právo
- Finanční právo
- Pracovní právo a právo životního prostředí
- Právo životního prostředí a pozemkové právo
- Energetické právo
- Právo duševního vlastnictví a IT právo

Co klienti nejvíce žádají?

Která z oblastí může být pro advokáta finančně zajímavá?

Právo (hrubá mzda v Kč)

Pracovní pozice	Praha	Jihomoravský kraj	Zlínský kraj
Advokát (5 a více let praxe)	85 000 – 130 000	85 000 – 120 000	75 000 – 85 000
Advokát (0 až 5 let praxe)	65 000 – 90 000	65 000 – 85 000	55 000 – 70 000
Podnikový právník (3 a více let praxe)	70 000 – 100 000	70 000 – 100 000	55 000 – 70 000
Podnikový právník (0 až 3 roky praxe)	55 000 – 75 000	55 000 – 65 000	50 000 – 55 000

"Chybí i právníci, zejména se specializací na regulatory, M&A, compliance a opakovaně se setkáváme i s nedostatkem zkušených právníků v oblasti energetiky a veřejných zakázek," říká Martin Malo, ředitel Grafton Recruitment."

Zdroj: Sovová, E. Velký průzkum mezd. Kolik berou v IT, bankách, právníci či zdravotníci. 27. 9. 2024.
Dostupné na: https://www.idnes.cz/finance/prace-a-podnikani/prace-mzda-nerovnost-regiony-pruzkum-grafton.A240926_080403_podnikani_sov/9

Výběr segmentu (Targeting)

Každý segment by měl být:

- Odlišný – Je dostatečně odlišný od jiných segmentů (mají různé segmenty odlišné potřeby)?
- Homogenní – Je dostatečně homogenní uvnitř segmentu?
- Životaschopný – potenciální růst segmentu; je segment dostatečně velký na to, aby mohl přinášet zisk?
- Akceschopný – Je jednoduché získat segment?
- Měřitelný – Je možné získat reálná data?

Zaujetí pozice

= vytvořit vhodný marketingový mix pro každý segment

= podnik by měl mít odlišnou strategii pro každý segment

Zaměření

- Koncentrace na 1 segment
- Selektivní specializace
- Produktová specializace
- Tržní specializace
- Orientace na celý trh

Kdo je zákazníkem?

Bio produkty



Kosmetika L'ORÉAL



Instantní polévka či jídlo



Boty značky Nike



Trendy 1

- Věková struktura
 - Starší lidé – segment Mladí staří (léky, kosmetika, speciální nabídka pro tento segment, např. zájezdy...)
- Velikost domácností
 - Menší domácnosti - počet dětí, mnoho svobodných (velikost balení)
- Příjmová struktura
 - Větší polarizace příjmů (luxusní produkty x levné zboží)
- Struktura pracujících
 - Velký počet zaměstnaných žen
 - Otázka: rodina či kariéra (produkty zvyšující komfort, produkty zjednodušující péči o domácnost)

Trendy 2

- Orientace na cenu
- Orientace na kvalitu
- Orientace na cenu a kvalitu
- Orientace na zdraví a krásu
- Orientace na zážitky
- IT orientace
- Orientace na komfort

- Které trendy je vhodné využít pro právníky?

Další úkoly

- Připravte segmentaci skupiny (min. 20 charakteristik).
- Co z výše uvedeného (nalezených charakteristik) je možné využít pro oslovení potenciálních zákazníků?
- Diskutujte poznatky:
 - Top 9 Legal Trends of 2024 (<https://www.litera.com/blog/legal-trends>)
 - Top 2024 Legal Trends (<https://www.legalrecruiterdirectory.org/news/top-trends-legal-industry-2024/>)
 - Key trends shaping the future for lawyers in 2024 (<https://www.lawsociety.org.uk/topics/business-management/partner-content/key-trends-shaping-the-future-for-lawyers-in-2024>)
 - 2024 Report on the State of the Legal Market (<https://legal.thomsonreuters.com/blog/the-new-world-is-here-for-the-legal-industry/>)
 - Top 10 Legal Trends to Watch Out For in 2024 (<https://www.lexagle.com/blog-en-sg/top-10-legal-trends-to-watch-out-for-in-2023>)
 - 3 Trends Transforming the Future of Law Firms and Legal Teams (<https://nysba.org/3-trends-transforming-the-future-of-law-firms-and-legal-teams/>)

Další zdroje

- What is Law Firm Market Segmentation?
(<https://lawsomedigital.com/what-is-law-firm-market-segmentation/>)
- Legal Services Market Size, Share, and Trends 2024 to 2033
(<https://www.precedenceresearch.com/legal-services-market>)