

Quelles différences entre le marketing Chinois, le marketing Américain et le marketing Japonais?

« Le marketing est l'ensemble des techniques et stratégies visant à comprendre les besoins des consommateurs, promouvoir un produit ou un service, et influencer leurs décisions d'achat. »



Une équipe de marketing Américaine commence par étudier les habitudes, les émotions, les pulsions et les réponses cognitives de chaque segment.

Le produit doit :

- Séduire le client
- Satisfaire son besoin instantané
- Lui donner un sentiment d'euphorie
- Le faire revenir à la boutique



Les Japonais se penchent plutôt sur l'analyse des besoins de leurs cibles.

Le produit doit :

- Résoudre le problème du client
- Être apprécié par le client
- Faire preuve de fiabilité
- Battre la concurrence



Les Chinois s'adaptent aux demandes de leurs clients et se concentrent sur leur propre amélioration continue.

- Nous devons apprendre.
- Nous devons améliorer nos process.
- Nous aurons le matériel nécessaire
- Nous serons en mesure de répondre à toute demande de tout type

Made in
China



Bref

Aux USA on vous présente ce qu'il vous fera plaisir.

Au Japon on vous propose ce qu'il vous faut.

En Chine on vous fabrique ce que vous voulez,
et bientôt ce dont vous aurez envie.



Et vous

Quelle est votre stratégie pour aborder le marché ?





CHERIF^{SSG}

Safety, Sincerity, Growth