

# 上市公司医药行业如何细分；医药市场调研分哪些？-股识吧

## 一、企业是如何进行市场细分的？

按客户群体，不同群体的用处不一样例如：男性女性；  
未成年人、成年人、老年人  
未成年人：游戏，娱乐，拍照居多  
成年人：工作，电话，娱乐居多  
老年人：电话，看视频居多

## 二、医药行业产品经理的市场定位分析？

给他们按照产品内别分类。

每个人负责不同的药品种类。  
就不存在竞争了。

## 三、医药市场细分有哪些标准？江中牌健胃消食片是如何进行市场细分、选择目标市场和市场定位的。

市场细分2好多啊，这是不是你们书上w或者上课的例子t啊？一般是某项细分0的例子e就写那项。

比如人口细分7，按年龄小孩爱吃的老人u爱吃的。

地理细分7，按不同地域饮食习惯不同。

应用细分0，分平常零食，节日2专用（月4饼啥的）。

市场细分1战略中7不h及h需要识别市场还需要市场做出反8应，既要创造有效需求

这是指不仅1要存在代表购买力j的金钱还需要有购买欲望。

在细分5市场时考虑可衡量性、可进入性、适应性、稳定性、足量性。

目标市场选择是指企业通过市场细分7确定细分5市场，并为5—b个x或多个x细分7市场制定出与y之h相适应的营销组合。

目标市场选择战略可分1为7：市场集中6化5、选择性专f业化4、产品专p业化3、市场专a业化5、市场全面化5。

第二n题，有四个t吗？我知道三c个c。

信息性影响主要指个体出于对所在群体成员的信任，在购买过程中将群体成员的行为、观念、意见当作有用的信息予以参考，进而影响自身购买行为。

比如朋友告诉你有新产品上市，或者说某某种产品好，你就买了。

规范性影响（或者叫功利性影响）是指由于群体成员所奉行的道德规范、价值观和生活方式往往被个体当作自身的行为准则，个体成员的思想、行为受到其影响和制约。

规范所带来的无形压力，促使个体改变自己e的态度和行为以符合群体的期望，从而获得赞赏、避免惩罚，在很大程度上影响着个体的购买选择。

比如社会上抵制日货，你也不买；

07年抵制法国，你也不去家乐福。

价值性影响是指个体在与群体成员长期的接触中受到群体潜移默化1的影响，从而认可并自觉遵循相关群体的信念和价值观，在选择和购买商品时有明显的体现。

比如你朋友都说德国汽车好，瑞士表好，你也买德国车瑞士表。

## 四、2022博时医疗保健基金到底怎样?050026

一直业绩尚可的医疗行业主题基金。

## 五、医疗健康产业 有哪些细分 行业规模

根据经营类别，医疗健康产业大致分为以下9类：医疗器械、医药、生物制品、保健品及营养食品、体检、诊疗和代挂号及专家约诊、中医药、陪诊、海外医疗。

## 六、股票行业分析：怎样对上市公司进行股票行业分

一般软件会有这种功能，但是真正的主营分类很难。

因为各种公司的概念标签很多，所以在股票选择行业概念板块分类后还需要自己一个一个仔细查看公司信息分辨公司的主营业收入产业是什么！

## 七、医药行业产品经理的市场定位分析？

贸然回答一下。

1.这样的人选应该是在市场部，从推广线上去的市场经理基本具备这样的能力要求。

2.一般处方药会设产品经理岗，当然不排除部分OTC线也会有产品经理，产品经理又分为重学术推广的和重市场推广的。

如果企业的产品定位是以医院终端为主，那么产品经理主要是偏学术推广的；

如果是走第二终端也就是卖场连锁为主的话，产品经理偏市场推广。

不知道这样的解答你是否明白？下次这样的帖子可以发到行业信息区或者是综合区职位分析求助，草根区只讨论与每周的主题相关的问题，方便组织大家学习！

## 参考文档

[下载：上市公司医药行业如何细分.pdf](#)

[《大宝退市的股票多久去新三板交易》](#)

[《股票重组多久会停牌》](#)

[《股票买过后多久能卖出》](#)

[《30万买股票能买多久》](#)

[下载：上市公司医药行业如何细分.doc](#)

[更多关于《上市公司医药行业如何细分》的文档...](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/41436343.html>