



Chinlingo Business Chinese



市场营销

Marketing

学习目标 Objective

文化导入

中国消费者心理

主要交际内容

市场定位 营销策略

练习与活动

场景模拟&角色扮演

中国消费者的心理

consumer

psychology

Kuà shìchǎng wénhuà yíngxiāo yàoqiú qǐyè bìxū kǎolǜ dào bù tóng wénhuà de chāyìxìng

跨市场文化营销要求企业必须考虑到不同文化的差异性。

zhōngguó xiāofèizhě shòu chuántǒng wénhuà de yǐngxiǎng , xíngchéng le tèyǒu de xiāofèi xīnlǐ hé

中国消费者受传统文化的影响，形成了特有的消费心理和

xiāofèi tèzhēng 。 yào xiǎng zài zhōngguó shìchǎng qǔdé liánghǎo de yíngxiāo xiàoguǒ , jiù yào liǎo

消费特征。要想在中国市场取得良好的营销效果，就要了

jiě xiāngguān de zhōngguó wénhuà chuántǒng , bǎwò zhōngguó xiāofèi zhě de wénhuà xīnlǐ 。

解相关的中国文化传统，把握中国消费者的文化心理。



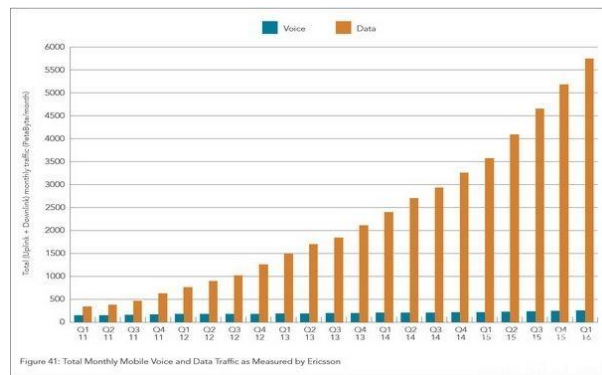
你现在对中国消费者的心理了解多少呢？

重点词

wěnbù

稳步

steadily



xínghào

型号

type



shàng shì

上市

launch into the market



zhōnggāodàng

中/高档

middle-high grade



重点词

qián lì

潜力

potential



zhēn duì

针对

aim at



yōu liáng

优良

exquisite



zuò gōng

做工

workmanship



重点词

zhuóyuè

卓越

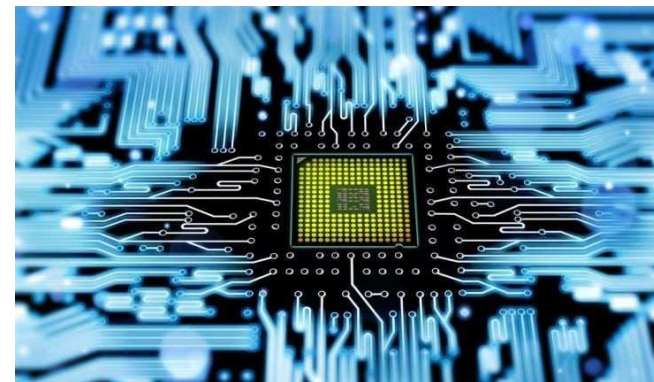
excellent



xìngnéng

性能

perfection



wánshàn

完善

complete



yōushi

优势

advanced



完善的医疗保障

常用对话

市场定位

Jeff 与Athena北京分公司的陈经理会面，探讨公司的市场定位问题。

Chén jīng lǐ: Harris xiān shēng , cóng tú biǎo zhōng nín kěyǐ kàn chū , běi jīng fēn gōng sī
陈经理：Harris 先生，从图表中您可以看出，北京分公司
zài zhōngguó shì chǎng de xiāoshòuliàng yīzhí zài wěn bù zēngzhǎng 。
在中国市场的销售量一直在稳步增长。

Shì de , wǒmen hái zhùyì dào zhè jǐ zhǒng xíng hào de chǎn pǐn xiāoliàng zuì dà
Jeff：是的，我们还注意到这几种型号的产品销量最大，
dàn shíjì shàng zhè jǐ zhǒng chǎn pǐn dōu gāng shàng shì bù jiǔ 。
但实际上这几种产品都刚上市不久。

Chén jīng lǐ : Méi cuò 。 Zhè jǐ zhǒng xíng hào mù qián zài shì chǎng shàng hěn shòu huān yíng 。
陈经理：没错。这几种型号目前在市场上很受欢迎。

常用对话

市场定位

Jeff 与Athena北京分公司的陈经理会面，探讨公司的市场定位问题。

Jeff: Nà shì wéi shí me ne ?
那是为什么呢？

陈经理: Shìchǎng diàochá fāxiàn , běndì zhōnggāodàng shìchǎng yǒu zhe jùdà de fāzhǎn qiánli 。 zhè jǐ zhǒng xíng hào shì gōngsī zhuānmén zhēnduì běndì shìchǎng tuīchū de chǎnpǐn 。 Chǎnpǐn yōuliáng de zuògōng 、 zhuóyuè de xìngnéng hé wánshàn de shòuhòu fúwù dōu shì wǒmen de yōushì 。
市场调查发现，本地中高档市场有着巨大的发展潜力。这几种型号是公司专门针对本地市场推出的产品。产品优良的做工、卓越的性能和完善的售后服务都是我们的优势。

Jeff: yǒu dào lǐ 。 wǒmen bìxū nòng qīngchǔ shìchǎng de xūqiú 。
有道理。我们必须弄清楚市场的需求。

回答问题

- 1、Jeff和陈经理现在在哪儿？
- 2、产品销量怎么样？哪几种最好卖？
xiāoliàng
- 3、为什么这几种产品比较好卖？
- 4、Jeff觉得产品设计和市场有什么关系？



简述

用第一人称视角讲述这个对话：

Jeff：今天北京分公司的陈经理向我介绍了市场情况，……
销量……，有几种……，因为……做工，……性能，……
售后服务。

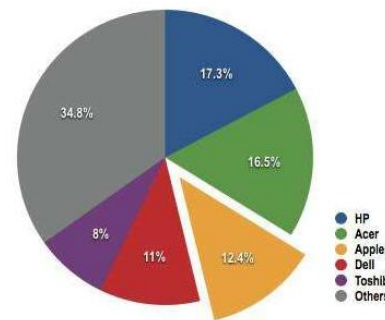
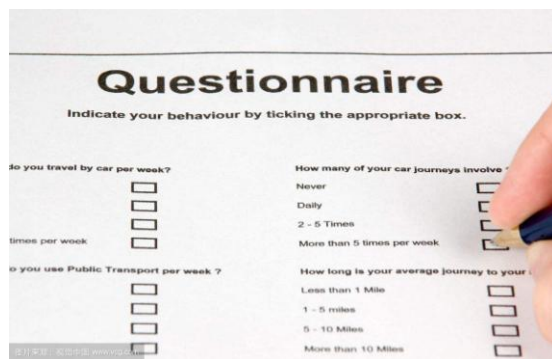
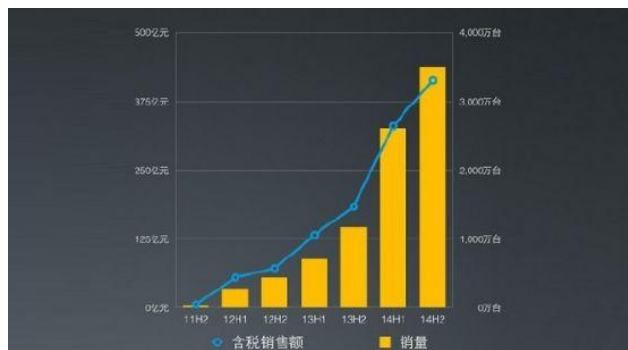
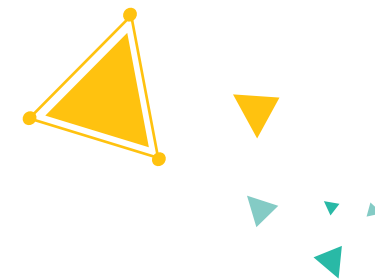
陈经理：……

看图识记

shì chǎng dìng wèi

市场定位

Marketing positioning



Please Match the words with the above pictures.

jiàgé
价格
price

xiāoshòuliàng
销售量
sales volume

shìchǎngdiàochá
市场调查
market survey

shì chǎng fèn é
市场份额
market share

常用表达

市场定位

Wǒ men bì xū míng bái shì chǎng de xū qiú 。

我们必须明白市场的需求。

Zhè gè dì qū rén jūn xiāo fèi shuǐ píng bǐ jiào gāo

这个地区人均消费水平比较高。

Zhè gè dì qū jiē rì bǐ jiào liú xíng sòng lǐ 。

这个地区节日比较流行送礼。

Wǒ men de chǎn pǐn zhǔ yào miàn duì zhōng gāo duān kè hù 。

我们的产品主要面对中高端客户。

学以致用

场景模拟

1. 假设你公司将在中国市场推出一款高档笔记本电脑，请你为该产品做一个市场定位分析，然后发言。

Suppose a high-grade laptop of your company will be launched in Chinese market, make a proposal of marketing positioning analysis. And then make a presentation.

消费地区:

消费人群:

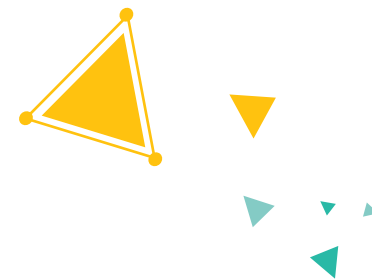
消费习惯:

价格定位:

.....



温故知新



词语

稳步 型号 上市 中高档 优良
潜力 卓越 性能 完善 定位

句子

中国市场的销售量一直在稳步增长。
我们必须明白市场的需求。



Thank you!

