

«Маркетинг и его значимость в продвижении продукции на рынок»

Киров 23.11.2021

ПРИТЧА О МАРКЕТИНГЕ



Однажды Юлий Цезарь решил пригласить гостей и удивить их необыкновенным обедом. Он вызвал своего повара и сказал: «Клодий, ты должен потрясти моих гостей». «Хорошо - ответил Клодий - я сделаю это, Цезарь». Настал час обеда. Повар вынес огромное блюдо раков. «Как? - захохотали римляне. - Ты хочешь этим нас удивить?». « Да, сказал Клодий, - вы посмотрите они варенные, но все они двигаются». Римляне были потрясены. «Ну, хорошо - сказал Цезарь. Как же ты этого достиг?». Повар ответил: «Очень просто, я в середину положил одного живого рака. Он шевелится, и все остальные вместе с ним...». Так и маркетинг словно живой рак из притчи, сам движется и заставляет двигаться все в рыночной экономике.



Что такое **МАРКЕТИНГ**?

- ▶ Термин **МАРКЕТИНГ** пришел к нам из английского языка, он происходит от слова «маркет» (рынок) и буквально означает работу на рынке, использование его законов, изучение и удовлетворение всех желаний потребителя.
- ▶ Автор маркетинга - сама экономическая жизнь, это мир вечных отношений между тем, кто производит, и тем, кто покупает.
- ▶ Отдельные элементы маркетинга такие, как реклама, сбыт, политика цен появились давным- давно, еще во времена каменного письма и папируса.
- ▶ Освоение специфики маркетинга - залог успешного бизнеса на рынке.



У кого деньги?

Ответьте на этот вопрос...



- ▶ Привлекать клиентов - это и есть основная функция маркетинга.
- ▶ Маркетинг приносит Вам клиентов, а правильные клиенты - прибыль, поэтому вложение в маркетинг - одно из самых важных в работе любой компании.
- ▶ Сделать Ваши доходы предсказуемыми - вот Ваша задача, и маркетинг в этом - Ваш главный помощник.
- ▶ Классическое правило - примерно 5% от оборота Вам нужно тратить на маркетинговые мероприятия, включая рекламу.
- ▶ **Давайте клиентам то, что они хотят купить, а не то, что Вы считаете нужным им продать!**
- ▶ Если Вы хотите выстроить успешную компанию, создавайте ее не для удовлетворения собственных амбиций, а для того, чтобы сделать счастливыми и довольными Ваших клиентов. Поэтому настройте все возможные способы получения обратной связи от клиентов и внедряйте план по изменениям.
- ▶ Сейчас больше всего ценится не Ваша собственность, а знание того, что хочет рынок, и умение подстраиваться под запросы клиентов.

МАРКЕТИНГ и маркетинговые исследования



- ▶ **Что такое?**
- ▶ **Маркетинговое исследование** — это средство, обеспечивающее менеджеров рынка информацией, необходимой им для принятия решений.
- ▶ **Зачем?**
- ▶ Для определения ЦА
- ▶ Для снижения рисков бизнеса
- ▶ Для выполнения поставленных бизнес-целей в более короткие сроки
- ▶ Для более эффективного распределения маркетингового и рекламного бюджета
- ▶ Для определения удовлетворенности и лояльности ваших покупателей
- ▶ **МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ - это обеспечение ЖИЗНИ и БУДУЩЕГО вашего предприятия!**

ЦА...
- ЧТО ЗА ПТИЦА?



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- ▶ Целевой аудиторией (ЦА) называют группу людей, у которых есть потребность в продукте и возможность его купить.
- ▶ Членов такой группы объединяют по возрасту, полу, месту проживания, профессии, личным предпочтениям и другим признакам.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛИЕНТА



ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ

- Пол
- Возраст
- Национальность
- Семейное положение

СОЦИАЛЬНЫЕ

- Образование
- Специальность
- Источник дохода
- Уровень дохода
- Религиозные убеждения

ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ

- Страна
- Населенный пункт
- Численность населения
- Климат

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ

- Жизненная позиция
- Ценности
- Интересы
- Образ жизни
- Рефертная группа и кумиры

МАРКЕТИНГ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ НА РЫНОК



- ▶ **Уникальное торговое предложение** - это часть конкурентного преимущества, на основе которого клиент выбирает компанию или товар (исходя из свойств товара или услуги).
- ▶ В маркетинге стратегия УТП считается одной из основных рационалистических стратегий коммуникации с потенциальными покупателями, стратегией рекламирования товаров.
- ▶ УТП определяется не только тем, что заложено в самом товаре;
- ▶ УТП определяется тем, что и как сказано об этом товаре в рекламе.

МАРКЕТИНГ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ НА РЫНОК



Основные инструменты продвижения

| <i>Реклама</i> | <i>Стимулирование сбыта</i> | <i>Связи с общественностью</i> | <i>Личная продажа</i> | <i>Прямой маркетинг</i> |
|---|--|---|---|--|
| Объявления в СМИ На упаковке Рекламные ролики Печатная реклама Справочники Наружная реклама, т.д | Конкурсы, лотереи Розыгрыши Призы и подарки Раздача образцов Выставки Купоны и скидки и т.д | Пресс-релизы Выступления в СМИ Семинары Отчеты Спонсорство Благотворительность Лобби События | Торговые презентации Торговые встречи Поощрительные программы Выставки и ярмарки | Каталоги Почтовая рассылка Телемаркетинг Э-покупки Телемагазин Э- почта |

МАРКЕТИНГ в современном мире - ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
УСПЕХОВ ВАМ И ВАШЕМУ БИЗНЕСУ!**

- ▶ E-mail: irapro2015@yandex.ru
- ▶ Моб.тел. +7(912)720-87-03
- ▶ Проскурякова Ирина Владимировна