

# Marketing

2. seminář



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Daniel Kvíčala

# Obsah

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Co řeší marketing?
  - Hodnota pro zákazníka
  - Potřeba X přání
  - Poptávka
  - Týmová práce
  - Diskuse
-

## Marketing

- Doručení hodnoty zákazníkům za účelem zisku
    - 4P?
-

# Co je to marketing?



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

## Marketing



completelyseriouscomics.com



## Hodnota pro zákazníka???

- Hodnota pro zákazníka je rozdíl mezi přínosy, které zákazník získá užíváním produktu nebo služby a nákladů s nimi spojenými.
    - Mám přání, koupím produkt (cena), vnímám přínos, posoudím hodnotu
  - **Chci se ostříhat, zaplatím barberovi, vypadám blbě, nízká hodnota, nespokojenost**
  - **Chci jít na párty, koupím lístek, udělám útratu, zabavím se + potkám životní lásku (nečekaný přínos), vysoká hodnota, spokojenost**
-

## Jaký je rozdíl mezi potřebou a přáním?

- **Potřeba** – stav pocíťovaného nedostatku
  - **Přání** – potřeby utvářené vnější kulturou a osobností jedince
    - **Mám žízeň, chci pít**
    - **Potřebuju komunikovat, chci volat**
    - **Cítím osamělost, chci společnost**
-

# Maslowova Pyramida potřeb

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ



## Co to je poptávka?

- Poptávka je přání podpořené kupní silou.
    - Mám žízeň, chci pít, koupím vodu
  - Potřebuju volat, chci mobil, koupím Samsung S9374
    - Cítím osamělost, chci společnost, koupím kočku
-





**ITS OVER**

**ITS FINALLY OVER**