

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