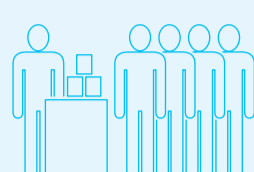


marketing alapok 4 lépésben



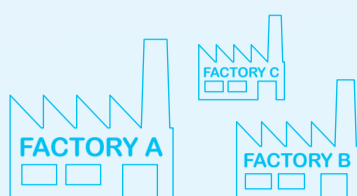
1. piackutatás házilag

nem minden ötlet eladható – az alábbi 3 tényező vizsgálata viszont segíthet feltérképezni a piacot és eldönteni, hogy érdemes-e belevágni



» kereslet

ismerd meg a leendő vásárlóid jellegzetességeit, véleményét és tapasztalatait a hasonló termékekről/szolgáltatásokról!



» kínálat

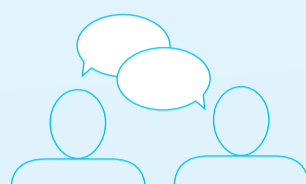
térképezd fel a versenytársak ajánlatait, küldetését, jellegzetességeit – mit gondolnak róluk a piacon?



» környezet

gazdasági szereplőként ismerned kell a trendeket, a piaci és társadalmi környezetet, melynek változásaira reagálnod is kell!

mindezt hogyan?



ismerősök, barátok, családtagok megkérdezésével



adatgyűjtés az interneten fórumok, blogok és a közösségi oldalak segítségével



nyilvános elérhető statisztikák, adatbázisok böngészésével

2. belépési pont

azon ötlet, mely a kereslet, kínálat és a környezet megismerése után reálisan megvalósítható



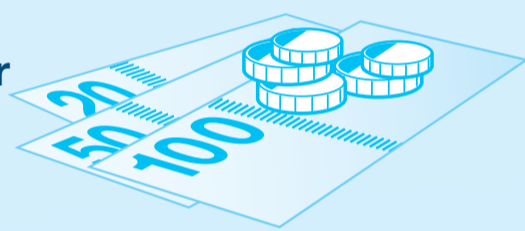
3. a sikeres marketingmix elemei

termék

minden olyan termék vagy szolgáltatás, ami kielégíti a fogyasztók szükségleteit



ár



mennyiért

- » árulják mások
- » áruljam én

mennyit

- » akarok keresni
- » tudok engedni

értékesítés

az a csatorna, amelyen keresztül a termék vagy szolgáltatások eljut a fogyasztókhoz

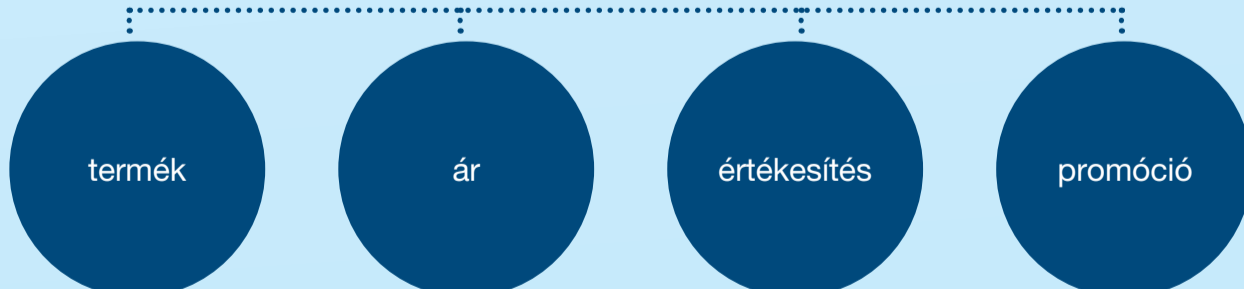


promóció

mit ér a jó termék, ha senki nem tud róla? A marketingkommunikáció a reklám, a PR tevékenység, a direkt marketing és az értékesítési promóciók összessége.



4P



4. kérdések a kommunikáció tervezéséhez

