

Базовый Курс

МАРКЕТИНГ

ГЛАВА 1

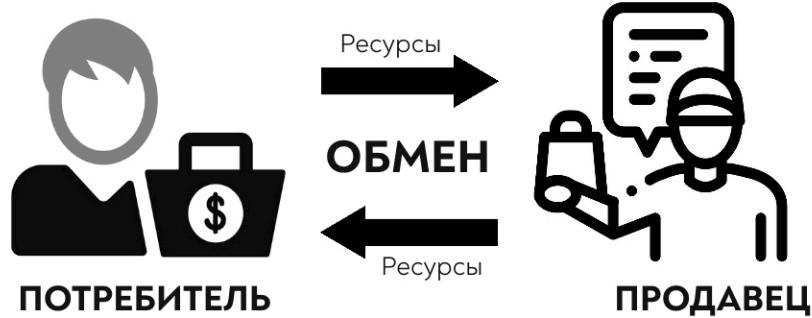
СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1

ОСНОВЫ

- 01 Сущность маркетинга
- 02 Базовые понятия
- 03 Цель маркетинга и ключевые предметные поля
- 04 Генезис маркетинга
- 05 Что является и не является маркетингом

Сущность маркетинга



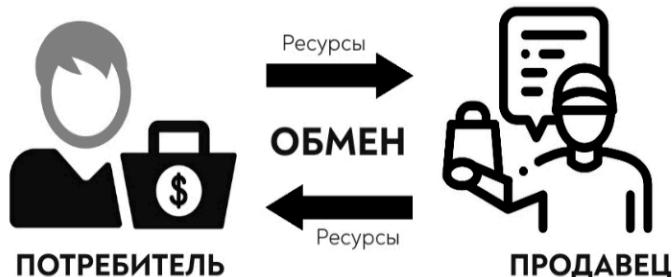
Маркетинг - рыночная триада
(продавец, покупатель, обмен)

MARKET
РЫНОК

"Маркетинговая политика"

=
ориентация на рынок
(потребителей)

Сущность маркетинга



Предложение > Спрос

Предложение < Спрос

Предложение = Спрос

Соизмерно тому как меняется состояние внешней среды, также и будет меняться политика компании, коротая реализует маркетинговый (рыночный) подход в своей бизнес-практике. Так, **наличие свободного рынка по умолчанию** подразумевает наличие маркетинга

Рынок
ПОКУПАТЕЛЯ

Рынок
ПРОДАВЦА

Рынок
СБАЛАНСИРОВАННЫЙ

*на практике встречается крайне редко. В большинстве можно судить об относительном паритете спроса и предложения

Сущность маркетинга

Классическое определение

Маркетинг

такой вид человеческой деятельности, при котором осуществляется
удовлетворение нужд и потребностей через акт обмена ресурсами

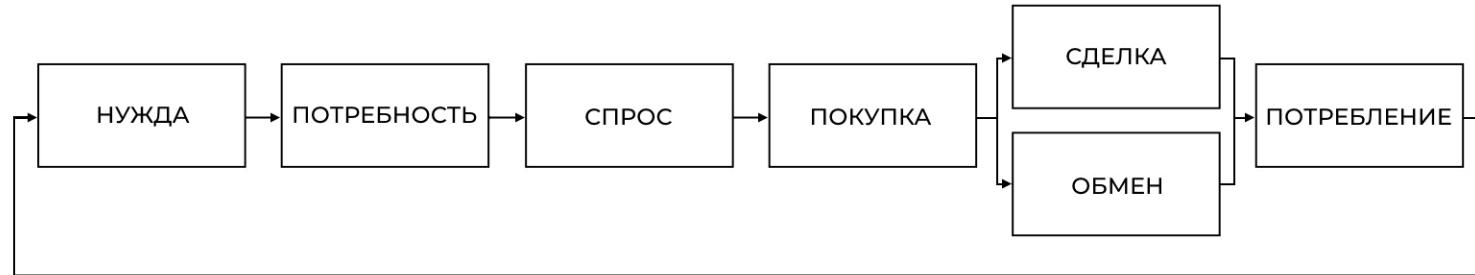
Источник: Ф.Котлер. Маркетинг менеджмент. Издательский дом "Питер", 2013

Расширенное определение

Маркетинг

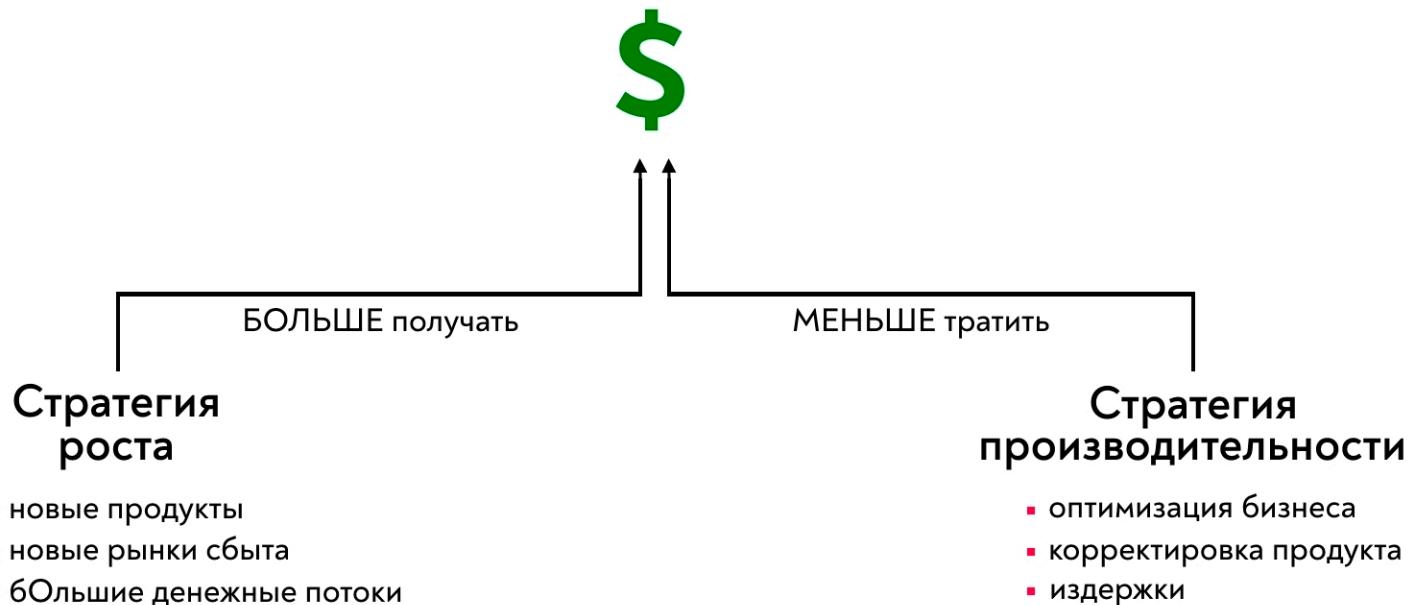
комплекс бизнес-методов, направленных на: исследование рынка,
поиск новых рынков сбыта, создания новых продуктов и брендов,
максимизацию прибыли и минимизацию издержек

Базовые понятия маркетинга

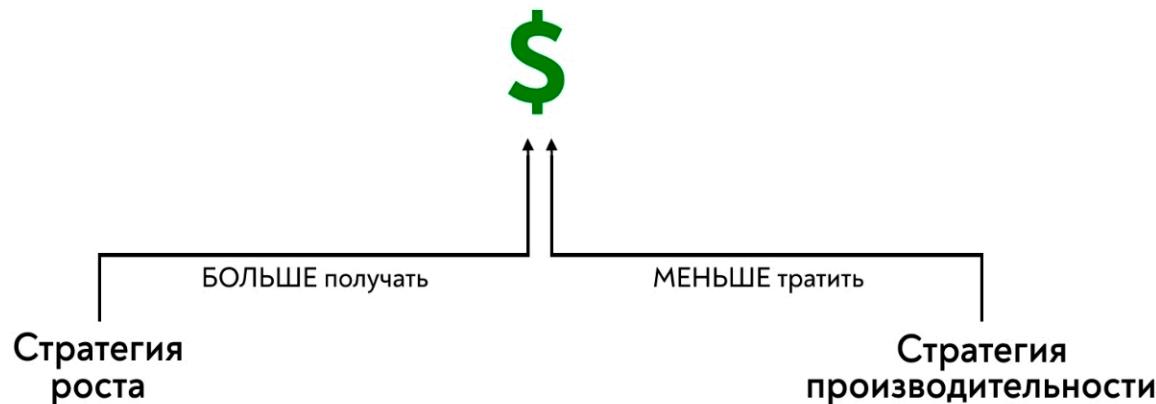


* Данные определения являются основой для понимания поведения клиента, а также природы манипуляций внутри "воронки продаж"

Цель маркетинга



Цель маркетинга



2 ветви
целей

- 1** капитализация компании и наращивание денежного потока
- 2** отслеживание и корректировка процессов для повышения производительности

Ключевые предметные поля маркетинга

Классический комплекс маркетинга 4P

1964



Jerome McCarthy
Neil Borden

4P

PRODUCT

Продукт и бренд

PRICE

Ценовая политика

PLACE

Точки и каналы продаж

PROMOTION

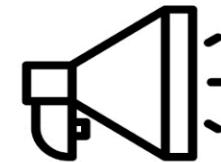
Инструменты продвижения

Генезис маркетинга



Историография свидетельствует об эволюционном пути развития маркетинга как науки и бизнес-практики. Было бы ошибкой считать одну концепцию единственно верной. На практике компания реализует сразу несколько концепций одновременно. Все инициативы подчинены 2 главным императивам.

Что является и НЕ является маркетингом



DISCLAIMER

Данные примеры могут служить основой для бизнес-моделей. Такие бизнесы существуют и на определенной перспективе могут быть эффективными и прибыльными. Однако:

- 1** с точки зрения маркетинга как науки, это - не маркетинг, ввиду отсутствия комплексности и системности
- 2** с точки зрения маркетинга как долгосрочной бизнес-функции, это - не маркетинг, ввиду неизбежного снижения эффективности таких акций в перспективе

Что является и НЕ является маркетингом



"Фишки маркетинга"

некие случайные и интересные кейсы, креативные решения, уникальные и «модерновые» подходы. **Бессистемные инициативы не могут гарантировать валидность для конкретного бизнеса**



"Подаркинг"

корпоративные сувениры, мерч, гивы и пр. - одно из проявлений функции продвижения и лояльности бренда. Тем не менее, это - "маховик", позволяющий стимулировать процесс продаж. **При отсутствии отлаженных бизнес-процессов, подаркинг - 0 эффекта**



"100% продвижение и PR"

PR, реклама, рассылки и пр. - в чистом виде функция продвижения. **Подобные акции должны иметь под собой основу** - качественные продукты/услуги (как результат отлаженных бизнес-процессов).

Что является и НЕ является маркетингом



Маркетинг

комплекс мероприятий, направленных на: анализ и исследование экономической среды, поиск новых рынков сбыта, создание новых продуктов и брендов (корректировку имеющихся), формирование стимулирующих мероприятий в точках и каналах продаж, ради улучшения показателей прибыли и маржинальности

КОНЕЦ ГЛАВЫ 1

Базовая Курс
МАРКЕТИНГ



МИХАИЛ СИЗОВ

МАРКЕТОЛОГ DIGITAL ПРОЕКТОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР TRANSLATED



+7 777 983 26 98



msizov@translated.org

