



© Dr. Eszes István

1



Tudásakadémia MARKETING ISMERETEK VÁLLALKOZÓKNAK

2. téma

A marketing mix

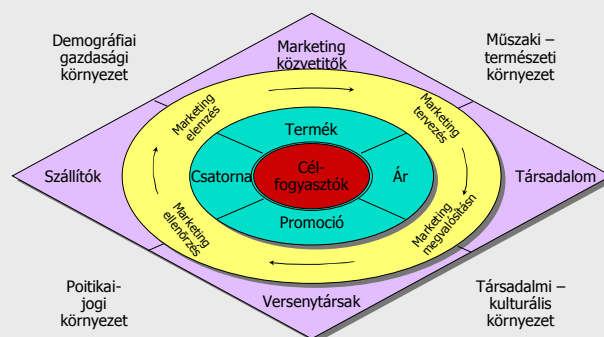
Eszes István Ph.D.
főiskolai tanár



© Dr. Eszes István

2

A marketing folyamata



© Dr. Eszes István

3

Témáink

- **A termék**
- Az ár
- Értékesítési csatorna
- Promóció



© Dr. Eszes István

4

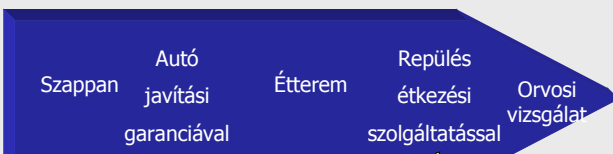
Mi a termék?

- A **TERMÉK** mindaz, amit a piacon igények és szükségletek kielégítésére fel lehet kínálni.
- A **SZOLGÁLTATÁS** olyan cselekvés vagy teljesítmény, amelyet egyik fél nyújt a másiknak, és amely lényegét tekintve nem tárgyasult, és nem eredményez tulajdonjogot semmi fölött. Előállítás vagy kapcsolódik fizikai termékhez, vagy nem.



Termékek, szolgáltatások és tapasztalatok

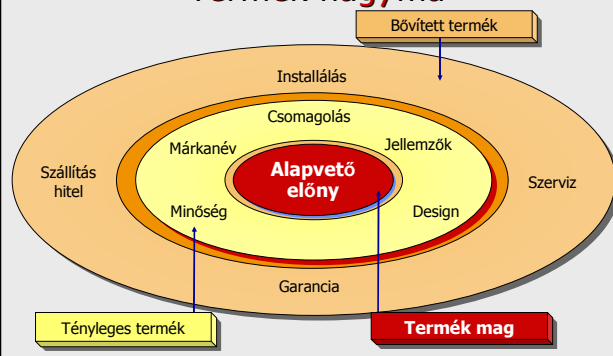
Fizikai termék	Fizikai termék kiegészítő szolgáltatással	Vegyes ajánlat	Szolgáltatás kiegészítő fizikai termékekkel	Tiszta szolgáltatás
----------------	---	-------------------	--	------------------------



Termék - szolgáltatás folytonossága



Termék hagyomány



Fogyasztási termék osztályozás

Napi cikkek > gyakori vásárlás > alacsony ár > tömeghirdetés > több helyen árúsítják pl. édességek, cukorkák	Szakcikkek > ritkább vásárlás > drágább ár > kevesebb eladási hely > összehasonlító vásárlás pl. ruházat, autó, műszaki berendezések
Luxus termékek > különleges értékesítés > magas ár > egyedi jellemzők > márkázás > kevés eladási hely pl. Lamborghini, Rolex	Nem keresett termékek > új termékek > a vevő nem gondol ezen termékekre > hirdetés és személyes eladás szükségessége pl. életbiztosítás, véradás

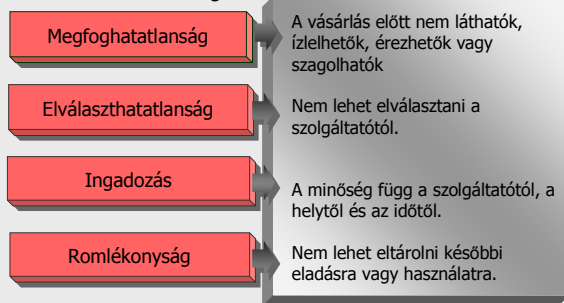


Márkaképzés





A szolgáltatás természete és jellemzői



Témáink

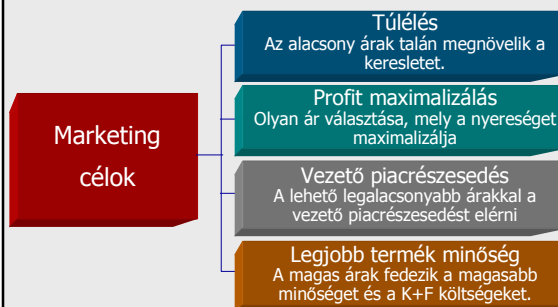
- A termék
- Az ár
- Értékesítési csatorna
- Promóció

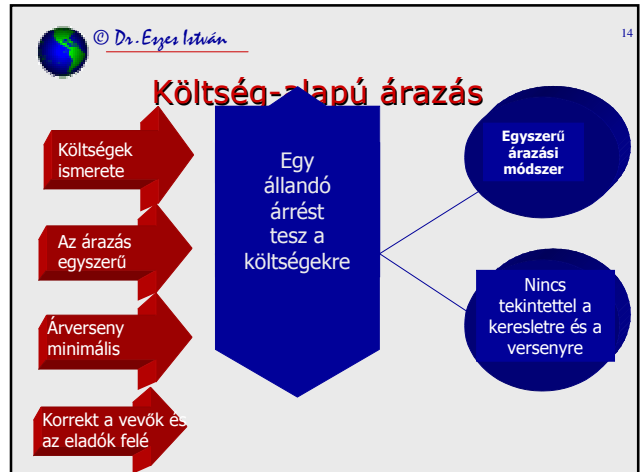
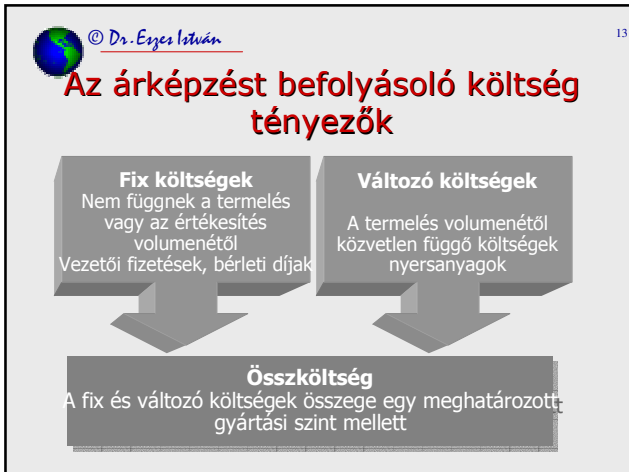


Az árazásra ható tényezők



Az árképzésre ható belső tényezők marketing célok

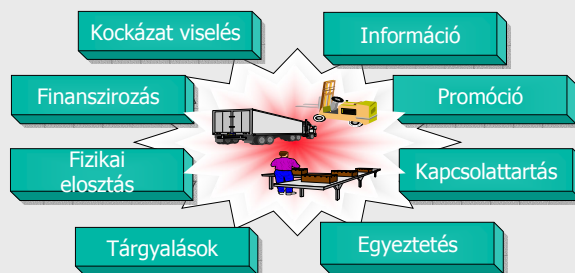




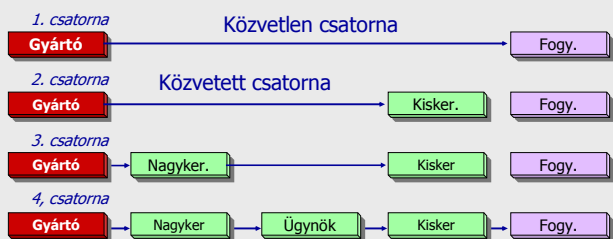
Témáink

- A termék
- Az ár
- **Értékesítési csatorna**
- Promóció

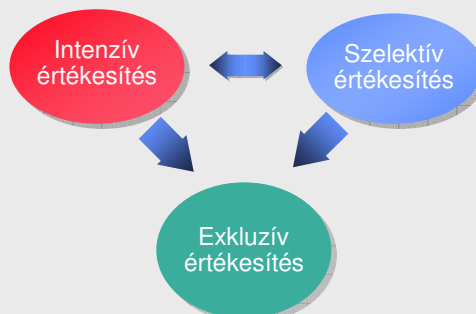
Értékesítési csatorna funkciói



Csatorna szintek száma



Közvetítő kereskedők száma





Kiskereskedés



A kiskereskedés végezhető üzletekben (bolti kereskedelem) vagy boltokon kívül (nonstore retailing) például:

- Direct mail,
- katalógusok,
- telefon,
- házi termék bemutatók,
- Internet.



A kiskereskedelem osztályozása



Miért kell a nagykereskedő?



Nagykereskedői típusok





Témáink

- A termék
- Az ár
- Értékesítési csatorna
- **Promóció**

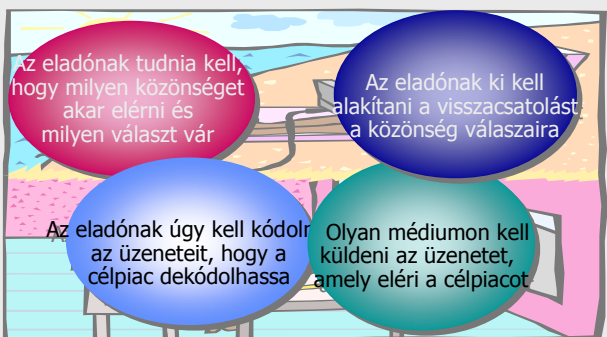


A kommunikáció fogalma

- eredet: communis, communicare
- részesítés, köz-lés
- kommunikálók közössége =
kommunikációs szándék + médium +
közös tapasztalat és ismeret +
magatartásfüggő szándék



A jó kommunikáció kulcs tényezői



A hatékony kommunikáció kiépítésének lépései

1. lépés A célközönség beazonosítása

2. lépés Kommunikációs célok meghatározása
Vevői állapotok

Tud róla

Ismeri

Megszereti

Preferencia

Meggyőzés

Vásárlás



© Dr. Eges István 29

A hatékony kommunikáció kiépítésének lépései

3. lépés Üzenet megtervezése

Üzenet tartalma
racionális érv
érzelmi érv
morális érv

Üzenet struktúra
Következtetés
Érv típusa

Üzenet formája
cím, illusztráció,
szín,
testbeszéd

Figyelem → Érdeklődés → Vágy → Vásárlás

© Dr. Eges István 30

A hatékony kommunikáció kiépítésének lépései

4. lépés Médium választás

Személyes kommunikációs csatornák

Személytelen kommunikációs csatornák

5. lépés Üzenet megjelenítése

6. lépés Visszacsatolás begyűjtése

© Dr. Eges István 31

Marketing kommunikációs mix

Hirdetés Termék tervezés

Személyes eladás Termék ára

Direct Marketing

A terméket árusító boltok

Public Relations Termék csomagolás

Sales Promotion

© Dr. Eges István 32

Promociós költségek meghatározása

Ennyi van	Forgalom %-ában
Célok - feladatok	Versenytárs arányosan



Promóciós mix stratégiák

Pull Stratégia

Sokat költ a hirdetésre és fogyasztói promócióra, fogyasztói igényt alakít ki (**Pull**).

A stratégia választás függ:
termék - piac & termék életgörbe

Push Stratégia

Értékesítő személyzet és kereskedelmi promóció, a terméket átnyomja (**Push**) a csatornákon



Összefoglalás

- A termék
- Az ár
- Értékesítési csatorna
- Promóció



Köszönöm figyelmüket

Eszes István

eszes.istvan@bgf.hu

www.eszes.net