

Podstawy przedsiębiorczości- kl.I BO

4.05.2020

temat: Główne instrumenty marketingowe. Działania promocyjne.

Na poprzednich lekcjach planowaliście działalność swojej firmy. Planowaliście to głównie w aspekcie finansowym: wykazywaliście jakie koszty poniesiecie na rozpoczęcie firmy i w trakcie jej działania. Wszyscy zrobiliście to w przemyślany sposób :)

Kuba- budka z kebabem

Tomek- kawiarnia

Irmina- projektowanie i urządzenie ogrodów

Michał- salon fryzjerskie.

Teraz zajmiemy się **marketingiem** czyli działaniami, które mają 2 główne cele:

dla klienta- dać mu zadowolenie z towaru czy usługi, którą u was zakupi

dla waszej firmy- przynieść zyski z produkowania towaru lub oferowanej usługi

Tu działa prosta zasada: klient zadowolony z naszego produktu, będzie do nas wracał na zakupy, a dzięki temu nasza firma będzie produkować, sprzedawać i zarabiać!

Zasada jest prosta, ale działania marketingowe muszą być dobrze przemyślane.

Działania marketingowe składają się z elementów:

- 1) rozpoznanie i pobudzenie potrzeb klientów
- 2) przygotowanie odpowiednich produktów
- 3) dostarczenie ich w odpowiednie miejsce, czasie i cenie
- 4) zapewnienie klientom satysfakcji z zakupu naszego produktu.

W jaki sposób to robimy?

W działaniach marketingowych wykorzystuje się instrumenty marketingowe takie jak:

- 1) produkt
- 2) cena
- 3) dystrybucja
- 4) promocja

Nazywają się one **marketing-mix**.

Teraz po kolei, krótko opiszę te narzędzia i pokażę, jak wpływają one na działanie firmy.

Produkt- czyli towar albo usługa, którą oferuje wasza firma.

Musi być on dobry. Jego elementami są: smak, kolor, marka, jakość, oznakowanie, opakowanie, znak towarowy, reklamacja, gwarancja.

np. kebab- smaczny, świeży, dobrej jakości mięso, ładne i praktyczne opakowanie, odpowiednia budka do produkcji i sprzedaży kebabów

usługi fryzjerskie- dobrze wykonana usługa, ładne fryzury klientów, dobre kosmetyki, ładnie urządzone salon

projektowanie i urządzenie ogrodów- dobrze wykonana praca, estetyczna, dobrej jakości rośliny, sadzonki, gwarancja, że nie uschną

kawiarnia- smaczne, aromatyczne napoje, ciasta, ładne kubeczki, talerzyki

Sami widzicie, to nie może być usługa czy produkt złej jakości, bo klient więcej do was nie przyjdzie.

Cena- czyli wartość towaru lub usługi w pieniądzu. Jest bardzo ważna przy decydowaniu o zakupie czy sprzedaży. Ulega zmianom. Możemy stosować upusty, rabaty, bonifikaty, sprzedaż na raty. Wszystko po to, aby zachęcić klientów do naszych towarów, ale jednocześnie mieć z tego zysk.

Dystrybucja- miejsce, lokalizacja.

Jeżeli sprzedajemy nasz towar poprzez pośredników, korzystamy z kanałów. To pośrednicy przekazują nasz towar do klienta. Może ich być kilku.

W przypadku waszych firm będzie to kanał bezpośredni. Sami dostarczacie produkt czy usługę klientom.

Promocja- czyli sposób komunikowania się z otoczeniem, informowania klientów o istnieniu waszej firmy i jej produktach.

Jak widać, są to bardzo ważne elementy marketingu. To od nich zależy funkcjonowanie waszej firmy.

Dlatego dobrze trzeba przemyśleć strategię marketingową. Mieć wizję czyli wyobrażenie firmy w przyszłości (3-5 lat) i misję czyli jasno określone cele działalności firmy.

I zadanie domowe.

Pomyśl o działaniach promocyjnych czyli jak zareklamować swoją firmę, aby zainteresować klientów. Chodzi o te firmy, które opisywaliście w planach finansowych.

Gdzie i w jaki sposób ją umieścisz?

A sposobów, pomysłów i miejsc na reklamę jest dużo :)

Swoje propozycje prześlij do mnie.

:)