

Marketing

1. seminář



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

**OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ**

Ing. Ondřej Mikšík

29.9.2021

Seznamte se

- Ing. Ondřej Mikšík
 - Regionální značení, e-shopy, obchodní strategie, podpora inovací pro start-upy a SME
 - e-mail: miksik@opf.slu.cz
 - Kancelář B201
 - Konzultační hodiny:
 - Středa 10:30 – 12:00
 - Čtvrtek 10:30 – 12:00
-



- Co je marketing
 - Hodnota pro zákazníka
 - Potřeba X přání
 - Poptávka
 - Podmínky absolvování předmětu
-



Marketing

- Doručení hodnoty zákazníkům za účelem zisku
-

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 volat, chci mobil**
 - **Cítím osamělost, chci společnost**
-



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
-

Podmínky absolvování předmětu



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **60 % aktivní účast na seminářích**
- **Průběžný test (první týden v listopadu) 20b.**
- **Individuální a týmové úkoly na seminářích 20b.**
- **Kombinovaná zkouška 60b.**
- **Celkem možno získat 100b. – nutno získat minimálně 60b.**

A (1) 90 - 100 bodů

B (1,5) 80 - 89 bodů

C (2) 70 - 79 bodů

D (2,5) 65 - 69 bodů

E (3) 60 - 64 bodů

F (4) 0 - 59 bodů

- **Přednášky odborníků z praxe**
 - 19.10. 2021 – Analýza B2B trhů a konkurence
 - 2.11. 2021 – Segmentace trhu, targeting, positioning
 - 30.11. 2021 – Produkt a produktová politika
-



ITS OVER

ITS FINALLY OVER