

Marketing

1. seminář



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Veronika Goldmanová

Seznamte se



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Veronika Goldmanová
 - Business Gate Academy
 - Marketingová strategie, marketingová komunikace
 - e-mail: goldmanova@opf.slu.cz
 - Kancelář D001
 - Konzultační hodiny:
 - ideálně online po domluvě – kdykoliv online
-

Obsah

- Rozcvička
- Co je marketing
- Potřeba – přání - poptávka
- Podmínky absolvování





Jaká byla poslední TV reklama, kterou jste viděli?



Ve kterém obchodě nakupujete nejčastěji?



Jaký produkt si představíte, když se řekne „kvalita“?



Kterou firmu jste viděli na sociálních sítích?



Zkuste vyjmenovat co nejvíce možností dopravy z e-shopu.



Kde sledujete filmy/seriály?



Která značka aut je podle vás nejdražší a proč?



Jaké jsou prvky značky?

Značka a její rozpoznatelnost



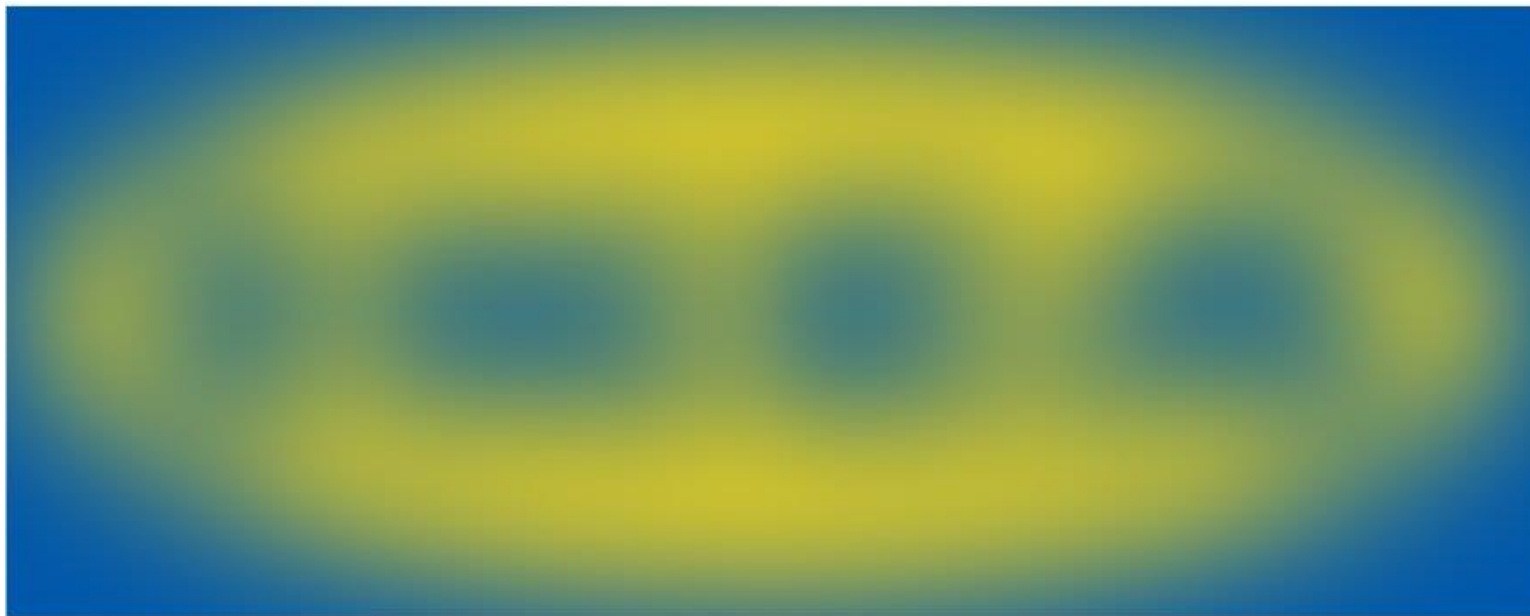
**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Značka a její rozpoznatelnost



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Značka a její rozpoznatelnost



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Značka a její rozpoznatelnost



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Značka a její rozpoznatelnost



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Značka a její rozpoznatelnost



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ





I banku můžete mít rádi.



Život je hořký...



Jak můžeme vnímat značku?

Drahá, kvalitní, prémiová, odvážná, mladá...



Marketing

- Doručení hodnoty zákazníkům za účelem zisku
-

Co je to marketing?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Jaký produkt? (předem daný produkt)

Za jakou cenu?

Jak doručit?

Jak to celé sdělit...

Abychom uspokojili potřeby zákazníka?

Situace (potřeba)

Situace, ve které se zákazník nachází a vznikne určitá potřeba
(nuda, hlad, atd.)

Přání

Cíl zákazníka plynoucí z jeho potřeby (získat energii, bavit se)

Poptávka

Způsob uspokojení potřeby pomocí produktu dle finančních
možností a preferencí.



Situace

Jsem unavený

Přání

Mít více energie

Poptávka

Koupím si kávu



Situace

Chci mít úspěšnou kariéru

Přání

Potřebuji vzdělání

Poptávka

Získám VŠ diplom



Plot twist!

Diplom není záruka vzdělání ani úspěchu v práci / podnikání.
Mnohem cennější jsou znalosti a zkušenosti, které po dobu studia
a mimoškolních aktivit získáte.

Import produktu ze zahraničí – dovezte něco, co v ČR nejde koupit (typ produktu, značka)

Prezentace v PPT

Charakteristika země – spíše zajímavosti, odlišnosti od ČR v chování spotřebitelů atd.

Vybraná firma – co vyrábí, komu prodává, v čem jsou unikátní

Má tento produkt v ČR konkurenci / substitut?

V čem je oproti konkurentům / substitutům odlišný?

Kolik by měl v ČR produkt stát, aby byl pro zákazníky atraktivní?

Jak byste produkt dostali k zákazníkům? Jaké byste zvolili distribuční cesty?

Jak byste produkt komunikovali?



ITS OVER

ITS FINALLY OVER