

Marketing přání, potřeba, poptávka

2. seminář



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Veronika Goldmanová



Situace

Jsem unavený

Přání

Chci nápoj pro zvýšení energie

Poptávka

Koupím si kávu z automatu



Situace

Jsem unavený

Přání

Chci si dát kávu

Chci se vyspat

Chci si dát energetický nápoj

Dám si ovoce bohaté na cukr

Přání

Chci si dát kávu

Poptávka

Dám si kávu z automatu

Zajdu si do kavárny

Koupím si Nescafé 3v1 a udělám si ji doma



Situace

Cítím se ve špatné fyzické kondici

Přání

Začnu více sportovat

Poptávka

Doplňte co nejvíce možných produktů (výrobek / služba) pro splnění přání.

Situace

Chci mít úspěšnou kariéru

Přání

Potřebuji vzdělání

Poptávka

Doplňte co nejvíce možných produktů (výrobek / služba) pro splnění přání.



Úkolem marketéra je zjistit, jak velká je cílová skupina.

Otázkou pak je, kolik lidí má potřebu, kterou jako firma dokážeme splnit našim produktem.



**Uvažujete o otevření servisu elektrokol v MSK, jak velká je
vaše cílová skupina?**

Informace hledejte na atlascechu.cz

Vedete marketing pro charitativní organizaci.

Jaká média byste využili pro komunikaci a proč? (nejste omezeni rozpočtem)

Informace hledejte na atlascechu.cz



ITS OVER

ITS FINALLY OVER