

# **Что такое маркетинг**

**Занятие №1**

## Реклама Gerber во Франции и Эфиопии



## Реклама Соса-Сола в Саудовской Аравии



## Реклама «Узбекских авиалиний» в Великобритании



## Реклама Braniff Airlines в Испании

### American Airlines: «Fly in Leather»



# Реклама Bledine в России

<https://www.youtube.com/watch?v=0ZafkIJD284>



# МАРКЕТИНГ

-это искусство и наука правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей посредством создания у покупателя уверенности, что он представляет собой наивысшую ценность для компании;

-это упорядоченный и целенаправленный процесс осознания проблем потребителей и регулирования рыночной деятельности

(основатель теории маркетинга Филипп Котлер)»

# МАРКЕТИНГ

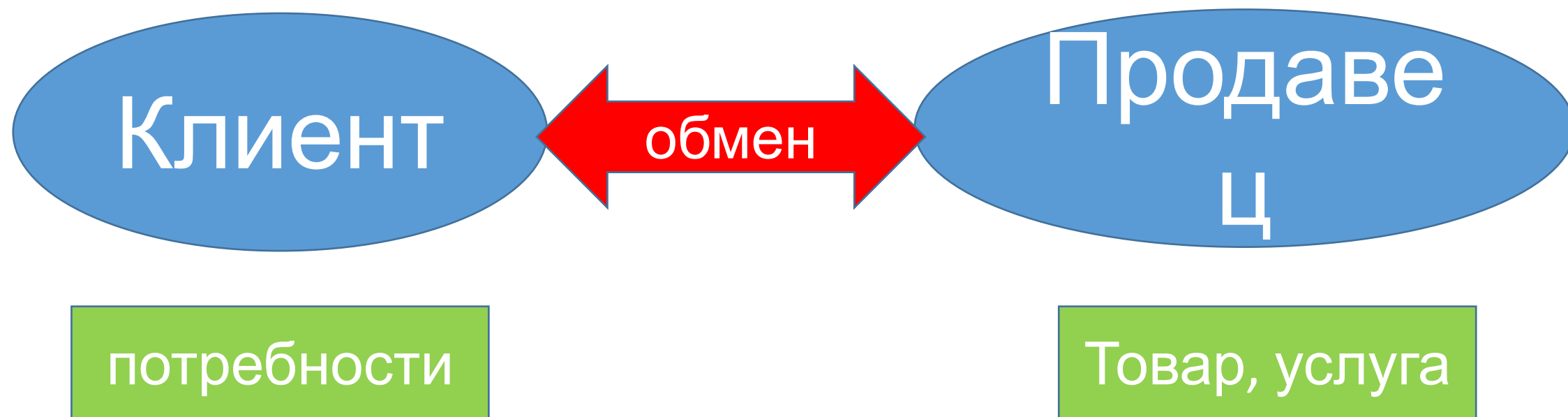
— это осуществление бизнес-процессов по направлению потока товаров и услуг от производителя к потребителю.

(Американская ассоциация маркетинга АМА)

— это вид профессиональной деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.



# УПРОЩЕННАЯ СХЕМА МАРКЕТИНГА



# ЗАДАЧИ МАРКЕТИНГА

Какие предприятия на рынке? Что предлагают?

Как поощрять покупателя?

Какова стратегия захвата рынка?

Какие товары и услуги можем предложить ЦА?

Что уже предлагают конкуренты и еще предложат?

Какой ассортимент можем предложить?

Какие потребности у ЦА?

Какова ценовая политика?

Как организовать сбыт?

Как обеспечить производство продукта/услуги ?

Как познакомить ЦА с продуктом/услугой?

Какой сервис предложить?

# МЕТОДЫ МАРКЕТИНГА

аналитика

консультации

Программы  
лояльности

наблюдения

Планирование  
, прогнозы

опросы

A/B  
тестирования  
(сплит-тесты)

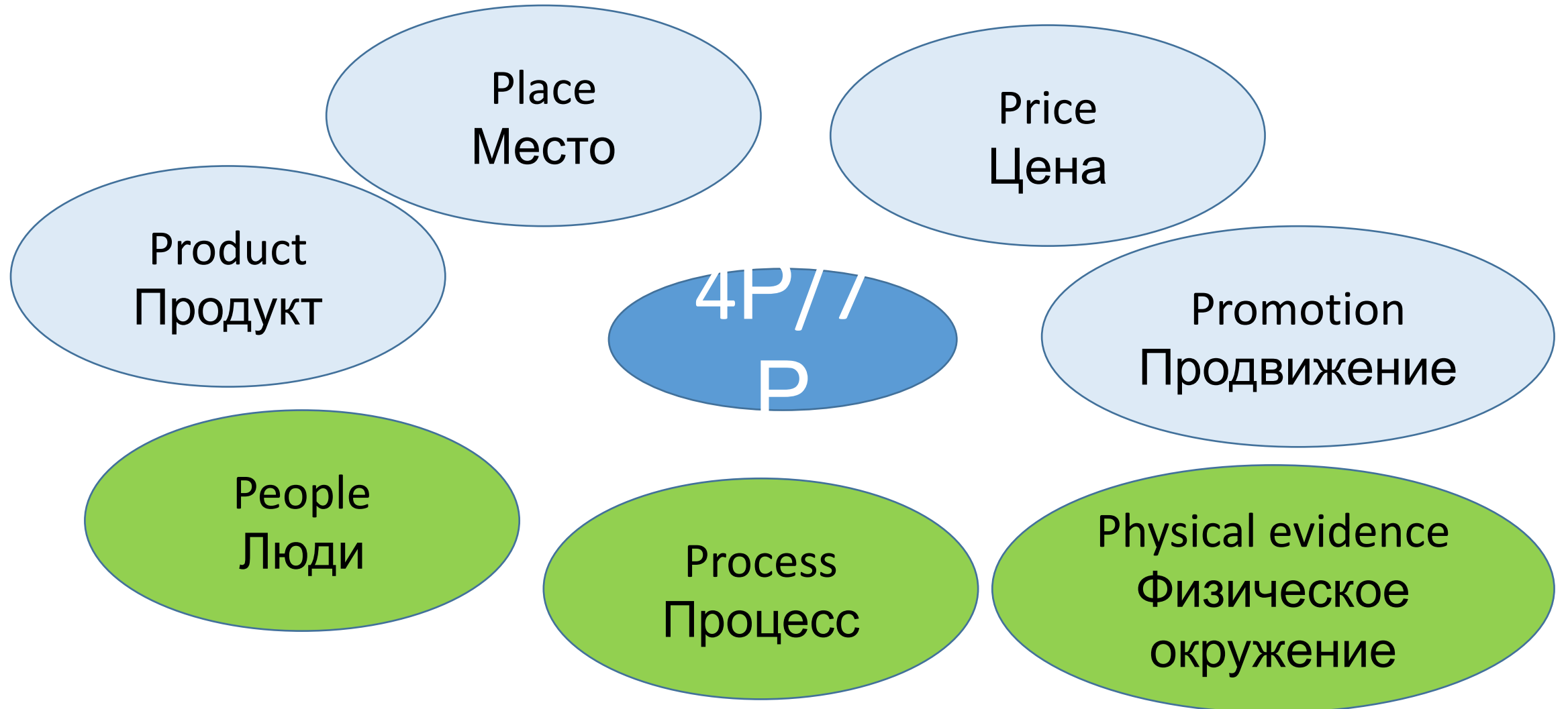
Разработка  
политики  
ценообразовани  
я

Методы  
PR и рекламы

Информационные  
методы

Личные  
продажи

# МАРКЕТИНГ-МИКС



# ПРОДУКТ

## Изучаем потребности людей

Чего на самом деле хотят ваши клиенты? Кто эти люди? Чем они живут? Какие у них интересы? У каких конкурентов покупают и почему? Как их заинтересовать? Какую пользу им принесет ваш продукт?

---

Наблюдения, опросы, анализ соцсетей, сегментирование, составление портретов, глубинные интервью

## Анализируем рынок

Что и кто уже есть на рынке? Кто лидер и почему? Хуже или лучше их продукт? Насколько востребован и почему? Стоит нам предлагать то же самое или придумать свое?

---

Конкуренты прямые и косвенные, их плюсы и минусы, тренды, особенности потребления в регионе, что стало и не стало популярным и почему, объем рынка у конкурентов, внешние факторы (законы, политика, макроэкономика)

# ПРОДУКТ

Исследуем свои возможности/отстраиваемся от конкурентов

Как мы можем сделать продукт лучше? Какими уникальными знаниями мы обладаем? Что есть у нас, чего нет у других? Как сделать клиента счастливым?

-----

Знания, ресурсы, деньги, партнеры, площади, оборудование, личный бренд, особенности региона

# МЕСТО (где реализуем продукт?)

- Интернет-магазин
- Социальные сети
- Точки продаж
- Каталоги
- B2B
- Сетевая структура
- Продажники

# ЦЕНА (из чего складывается?)

- Зарплата сотрудников
- Логистика, доставка
- Бизнес-процессы
- Точки продаж
- Оборудование
- Сырье
- Технологии
- Продвижение



# ПЕРСОНАЛ (на что влияют ваши сотрудники?)

- Продажи
- Лояльность
- Качество продукта
- Стоимость продукта
- Восприятие продукта
- Репутация (отзывы)

# ПРОДВИЖЕНИЕ (где и как рассказать о продукте?)

- Продажи
- Интернет-SMM
- Офлайн
- Рекомендации/отзывы
- PR
- Визуализация бренда
- Сайт
- Полиграфия
- Event

# ЗАДАНИЕ

1. Описать ЦА издания и потребности читателей
2. Проанализировать рынок (кто конкуренты?)
3. Исследовать возможности издания, его отличия от конкурентов, дать прогноз развития, рекомендации