

# Мои контакты:



[www.facebook.com/marketerstasdmmitrov](https://www.facebook.com/marketerstasdmmitrov)



[vk.com/stasdmmitrov](https://vk.com/stasdmmitrov)



**Контакт  
центр**

[abcontact.ru](https://abcontact.ru)

**Дмитров Станислав**

генеральный директор, маркетер

**8 (915) 560-00-77**

[dmitrov@abcontact.ru](mailto:dmitrov@abcontact.ru)

Эффективные  
маркетинговые  
коммуникации



# Наша цель – НАУЧИТЬСЯ!

Выполнять функции маркетолога:

- 1) Аналитическую;
- 2) Производственную;
- 3) Сбытовую;
- 4) Контрольную.

# ФУНКЦИИ МАРКЕТОЛОГА

- **аналитическая** – изучение рынка, потребителей, товаров
- **производственная** – организация производства новых товаров, технологий, управление качеством и конкурентоспособностью
- **сбытовая** – организация системы товародвижения, сервиса, товарной и ценовой политики
- **управления и контроля** – организация стратегического и оперативного планирования на предприятии, системы коммуникаций и обратной связи

**Управление маркетингом** — это анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных задач организации (получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т.п.)



# Маркетинг -

Яндекс

маркетинг определения



Найти

# ЭТО

**85 лучших практических определений маркетинга**  
elitarium.ru > chto-takoe-marketing-opredelenie...cel...  
Лучшие **определения маркетинга**. **Маркетинг** — это продажа клиенту стандарта жизни (Пол Мазур). **Маркетинг** — это любовь к ближнему...

Нашлось **13 млн результатов**  
6 792 показа в месяц  
[Дать объявление](#) [Показать все](#)

**Что такое маркетинг? 72 определения**  
lpgenerator.ru > ...2014/09/03...marketing...opredeleniya/  
Сегодня мы предлагаем вам ознакомиться с **72 определениями маркетинга** ... 1.  
Американская ассоциация **маркетинга** (AMA, American **Marketing** Association).

**Определения маркетинга**  
elearn.oknemuan.ru > ?p=3&id=155  
**Определение маркетинга**. по версии Абрамишвили Г. Г. Сегодня **маркетинг** — это своеобразная философия ведения деловых операций.

**Маркетинг** — Википедия  
ru.wikipedia.org > **Маркетинг**  
**Мáркéтинг** — это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление...

**1. Что такое маркетинг – определение, цели, задачи...**  
HiterBober.ru > business-terms/chto-takoe-marketing...  
И самое короткое **определение**: **маркетинг** – получение прибыли из удовлетворения нужд потребителя. Само слово «**marketing**» в переводе с английского означает...

**Маркетинг - это... Что такое Маркетинг? | Определения**  
investments.academic.ru > 1133/Маркетинг  
**Маркетинг** - это процесс **определения**, предвидения и создания потребительских потребностей и желаний и компании всех ресурсов организации для...

**Все лучшие определения маркетинга iTeam**  
iTeam.ru > publications/marketing/section...article...  
Выберите свое **определение маркетинга**, и, поверьте, работать вам будет легче. Как говорил один из моих бывших шефов: «Все начинается с понятий».



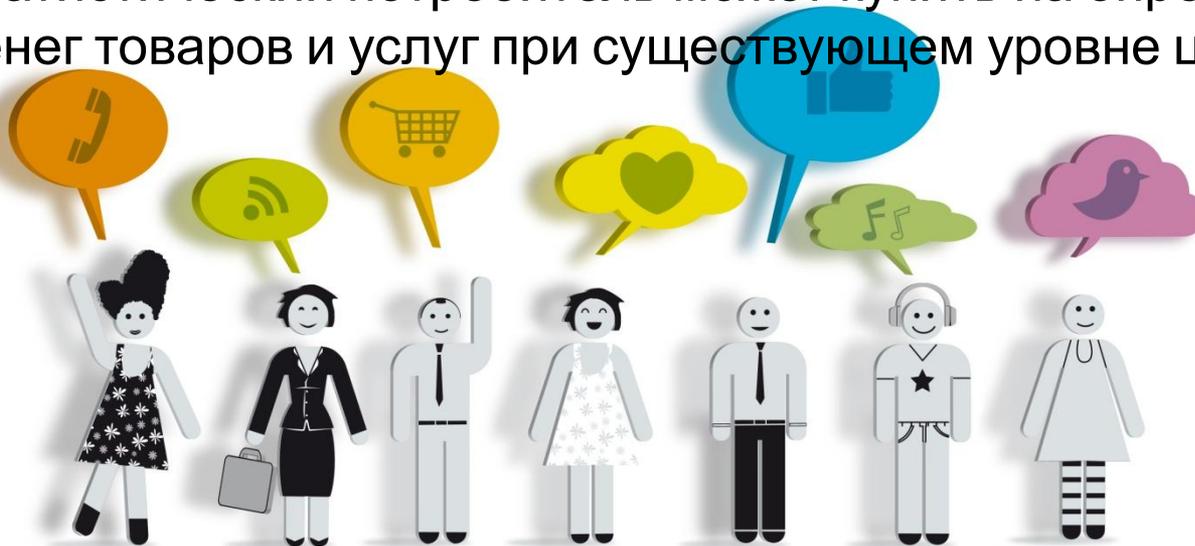
# Потребительские

**факторы**  
Нужда — чувствование человеком нехватки чего-либо.

**Потребность** — нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.

**Спрос** — это потребность, подкреплённая покупательной способностью.

**Покупательная способность** — показывает, сколько среднестатистический потребитель может купить на определённую сумму денег товаров и услуг при существующем уровне цен.



# Операции с

**Товар** — всё, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления.

**Ассортимент** — состав продаваемой фирмой продукции по группам, видам, типам, сортам, размерам и маркам. Различается широтой (количеством товарных групп) и глубиной (количеством моделей, видов марки в каждой группе).

**Обмен** — акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением

**Сделка** — коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами.



# Маркетинговая

**Рынок** — совокупность существующих и потенциальных покупателей товара.

## среда

**Сегмент рынка** — это крупная, чётко определённая группа покупателей внутри рынка со сходными потребностями и характеристиками, в отличие от других групп целевого рынка.



# Участники (игроки) на

**Поставщики** — субъекты маркетинговой системы, в функцию которых входит обеспечение организаций-партнёров и других компаний необходимыми материальными ресурсами.

**Конкуренты** — юридические или физические лица, соперничающие, то есть выступающие в качестве соперника по отношению к другим предпринимательским структурам или предпринимателям на всех этапах организации и осуществления предпринимательской деятельности.

**Посредники** — юридические или отдельные физические лица, которые помогают организациям-производителям продвигать, доставлять потребителям и продавать их продукты.

**Потребители** — юридические, отдельные физические лица или их потенциальные группы, готовые приобрести товары или услуги, находящиеся на рынке, и обладающие правами выбирать товар, продавца, предъявлять свои условия в процессе купли-продажи

# Эйдетика и УТП

**Эмблема (логотип)** — знак, символ, слова или их сочетание, помогающие потребителям отличить товары или услуги одной компании от другой.

**Конкурентные преимущества** — факторы, определяющие превосходство компании над конкурентами, измеряемые экономическими показателями такими как: дополнительная прибыль, более высокая рентабельность, рыночная доля, объём продаж.



*чувство нехватки  
чего-либо*

Нужда



Потребность



Спрос

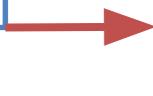


Товар

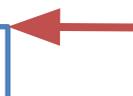


РЫНОК

РЫНОК



Обмен



*нужда в специфической  
форме в зависимости  
от социо-культурного  
уровня личности*

*потребность  
подкрепленная  
покупательской  
способностью*

*все что может  
удовлетворить  
потребность или  
нужду*

**Макросреда** — факторы, оказывающие влияние на микросреду компании. К ним относятся: демографические, экономические, природные, научно-технические, политические и культурного характера.

**Микросреда компании** — факторы, тесно связанные с компанией и воздействующие на её способность обслуживать целевых клиентов. Она включает: саму компанию, посредников, поставщиков, конкурентов, целевых потребителей и контактные аудитории



- Макросреда компании
- Микросреда компании
- Внутренняя среда компании

# ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА

**Понятие «маркетинг-микс»** появилось в 1964 году  
С его помощью систематизировались все инструменты маркетинга, необходимые для создания маркетингового плана по развитию товара компании

**Модель маркетинг-микс** включает все необходимые параметры продукта, которые может контролировать и развивать маркетолог для результативного продвижения товара на рынке

**Цель** – разработать стратегию, которая позволит повысить *воспринимаемую ценность* товара, а также поможет максимизировать долгосрочную прибыль компании на рынке

Neil Borden



Jerome McCarthy

## Четыре элемента

- **Элемент «Продукт»** отвечает на вопрос «Что необходимо рынку или целевой аудитории?»
- **Элемент «Цена»** помогает определить стоимость продажи товара и оценить уровень рентабельности продаж
- **Элемент «Место продажи»** помогает выстроить правильную модель дистрибуции (или доставки товара до конечного потребителя)
- **Элемент «Продвижение»** отвечает на вопрос «Каким способом информация о товаре будет распространяться на рынке?»

The logo consists of three large, bold characters: a blue '4', a red 'P', and a smaller red 's'. The '4' and 'P' are significantly larger than the 's'. All characters have a slight drop shadow, giving them a 3D appearance. The '4' is positioned to the left of the 'P', and the 's' is positioned to the right and below the 'P'.

# Классическая

## МОДЕЛЬ 4P



# Современная



1. Product - продукт
2. Price - цена
3. Place - местоположение
4. Promotion - продвижение
5. Physical Evidence - подтверждение (отзывы, рекомендации)
6. People - персонал
7. Process - организация сервиса
8. Public - общественное восприятие
9. Packaging - упаковка
10. Positioning - позиционирование
11. Perception - восприятие
12. Personal Selling - личные продажи
13. Psychology - психология поведения
14. Permission - разрешение на работу
15. Performance - эффективность
16. Partners - партнеры
17. Persuasion - убедительность
18. Profit - прибыль
19. Purpose - цель
20. Purchaser - покупатель
21. Push Strategy - стратегия проталкивания
22. Pull Strategy - стратегия привлечения
23. Personal Relationship - личные отношения
24. Proactive - проактивность
25. Persistence - настойчивость



# 5P +

Цена (Price)

Продукт  
(Product)

Место (Place)

Люди  
(PEOPLE)

Продвижение  
(Promo)

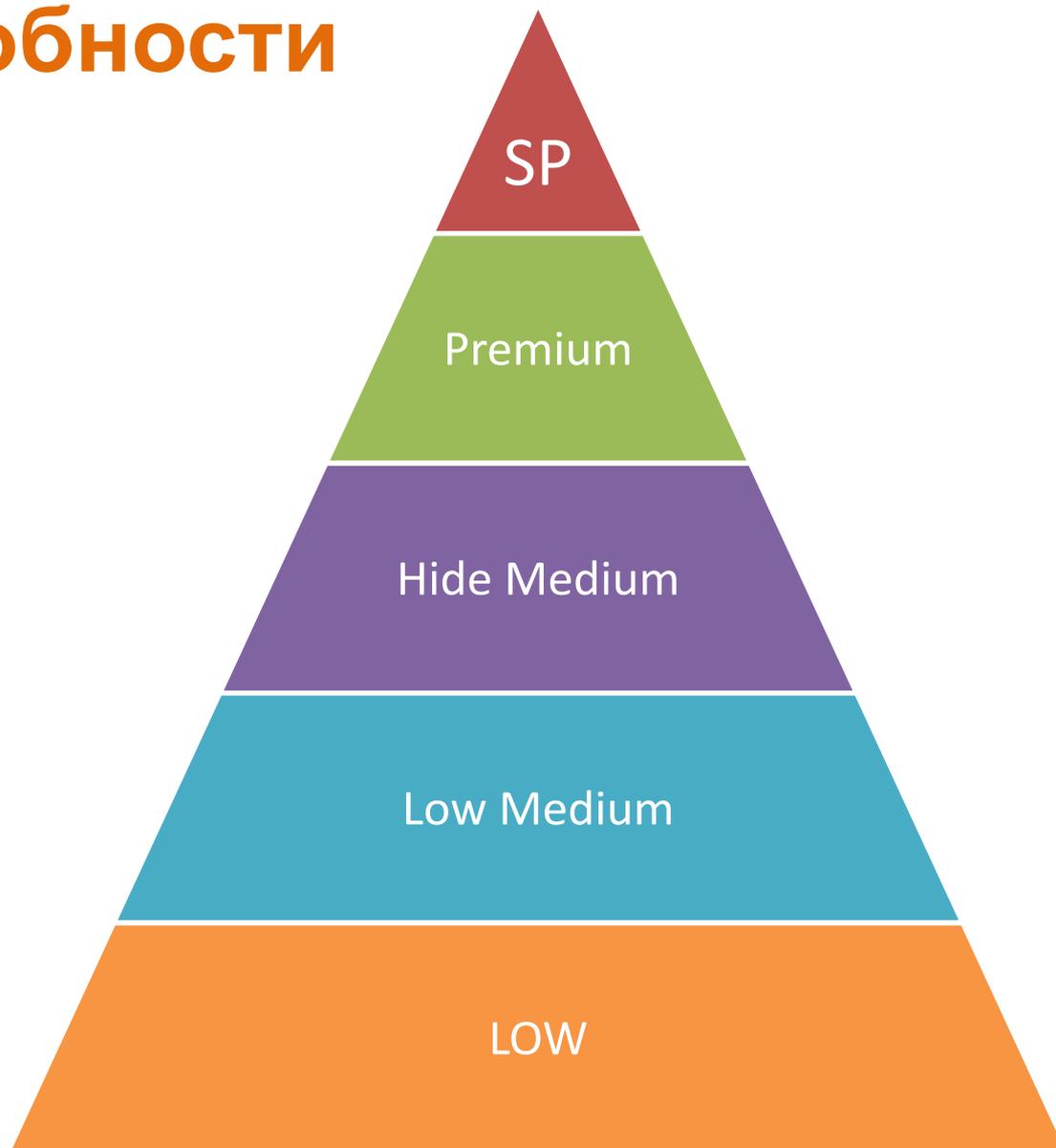
Сервис  
(Service)

# PS

# Пирамида потребностей А. Маслоу



# Пирамида покупательской способности



# Пирамида потребностей

## А. Маслоу

Самореализация

Уважение  
(доверие, уважение других)

Любовь  
(дружба, семья, интимные отношения)

Безопасность  
(физическая и нравственная, финансовая, и семейная)

Физиологические  
(еда, вода, воздух, сон, секс)

# Пирамида достатка

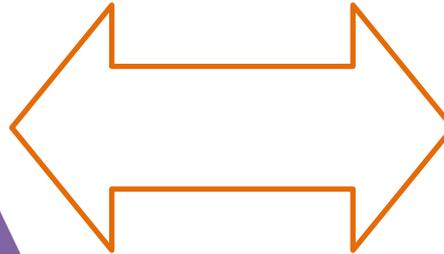
SP

Premium

Hide Medium

Low Medium

LOW



# vk.com/seminarmarketingkryglujstol

## Семинар по маркетингу Круглый Стол

Консультации по маркетингу, стратегиям продвижения, стимулированию сбыта, Вы можете получить во время Круглого стола и на личных встречах

Информация Свежие новости

Семинар по маркетингу нового формата. Обсуждение вопросов по продвижению товаров, продуктов услуг для малого и среднего бизнеса. Стратегии по привлечению клиентов. Системы стимулирования сбытом. Акции. Скидки. Промо и другие маркетинговые фишки в подробном описании от запроса аудитории. Живое общение. Консультации опытного маркетолога. Дружественная, позитивная атмосфера мероприятия. Высокие, качественные результаты.

Стоимость 400 рублей.

Белгород



Круглый  
Стол

Вы состоите в группе

Обсуждения 3 ред.

### Консультации ВКонтакте

4 сообщения · Последнее от Оксаны Лукашовой 31 авг 2015

### Можно ли я приду просто послушать?

2 сообщения · Последнее от Семинар по маркетингу .. 10 мар 2015

### Вопросы 05 03 15

1 сообщение · Последнее от Семинар по маркетингу .. 6 мар 2015

Фотографии 6 альбомы

Подписаны 92 друга

Участники 170



Станислав



Сергей



Григорий



Lex



Вазген



Артур

# www.facebook.com/abcccontact31/



**Контакт Центр АБ**  
@abcccontact31

- Главная
- Информация
- Услуги
- Отзывы
- Фото
- Отметки «Нравится»
- Видео
- Публикации
- Управлять вкладками

[Продвигать](#)



8 800 234 31 39  
**Контакт Центр**  
ЭФФЕКТИВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ



[Нравится](#) [Сообщение](#) [Еще](#) [Подробнее](#)

[Статус](#) [Фото/видео](#) [Предложение, Мероприятие +](#)

Напишите что-нибудь...

**На этой неделе** Все

6 ↓ Охват публикации	0 Нажавшие на веб-сайт	0 Подробнее
-------------------------	---------------------------	----------------

Хотите больше телефонных звонков?  
Пусть люди поблизости от Контакт Центр АБ позвонят 8 (800) 234-31-39 уже сегодня!

[Продвигать местную компанию](#)

**Отзывы** Все

4.9 ★★★★★ 17 ОТЗЫВОВ

Услуги телемаркетинга · Консультант по маркетингу в г. Белгород, Белгородская обл.  
4.9 ★★★★★ [Открыто сейчас](#)

Поиск публикаций на этой Странице

Отметки «Нравится»: 224 +2 на этой неделе  
[Олеся Дмитрова](#) и еще 194 друзей

Здесь было 117 человек +1 на этой неделе  
[Monika Kolbaia](#) и еще 42

Посмотрите Ленту Страниц

Публикации со Страниц, которым вы поставили «Нравится» от имени своей...

Нравится друзьям

Охват публикации на этой неделе: 6

Создание Эффективных Маркетинговых Коммуникаций.