

Psi a dojn  krávy : Zkratkou k marketingu knihovny



Blok 1

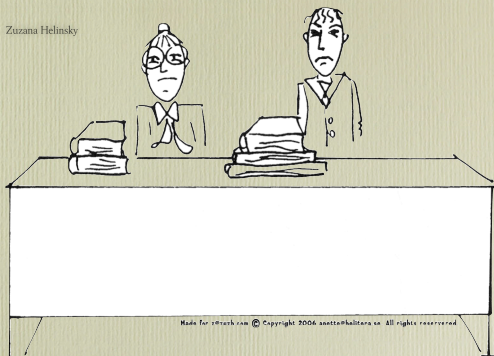
Proč marketing ?



- V marketingu je v rodek chápán jako předmět, nebo činnost, které uspokojují určitou potřebu. Zákazníci nekupují výrobky, ale kupují užitek. Výrobkem v marketingov m pojetí chápeme nejen předměty hmotn  povahy, ale i služby, jako  i myšlenky a informace, které se stávají předmětem směny na trhu a jsou určeny k uspokojení určitých konkrétních potřeb. <http://www.kmo.zcu.cz/>



- Marketing je soci ln  proces, při kter m jednotlivci nebo skupiny získávají to, co si přejí a co potřebují p ostřednictv m tvorby nabídky a směny hodnotových produktů a služeb s ostatními
Philip Kotler 1998



Proč potřebují knihovny marketing?



- Existuje n jak  magick  tla tko





- Proč se máme my zabývat marketingem



- Je spousta druhů marketingu ale je jasné že musíme být aktivnější a hlavně zahrnout do tohoto procesu všechny zaměstnance

- “Zaměstnanci kteří se nepodílejí na marketingu přímo nebo nepřímo jsou přebyteční v organizaci”
Evert Gummesson.



- **Let us never negotiate out of fear. But let us never fear to negotiate.**

John F. Kennedy

- Nestrachujte se vyjednávání, ale nevyjednávajte ze strachu



Jak začít

4 staromódní kroky k marketingu

- Analýza
- Strategie/plánování
- Provádění/uskutečnění
- Zpětná vazba



Jak začít



Brutálnost



Analýza

- Analýza studuje vnitřní a vnější silné a slabé stránky v organizaci



SWOT

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| • Strengths | Silné stránky |
| • Weaknesses | Slabé stránky |
| • Opportunities | Možnosti/Příležitosti |
| • Threats | Ohrožení |



危机



Strategie



Bostonská matice

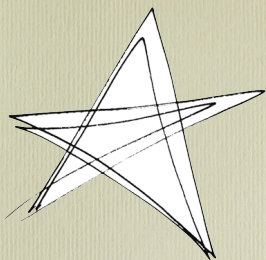
The Boston Consulting Group

- Metoda, která studuje kolik podílu na trhu má určitý produkt/služba dnes a v budoucnosti



Made for creatich.com © Copyright 2006 matice@helinsky.cz All rights reserved

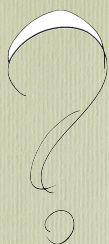




Hvězda - produkty a služby s vysokým tempem růstu a velkým podílem na trhu. Jsou našimi silnými kartami pro budoucnost. Hledejte a udržujte hvězdy



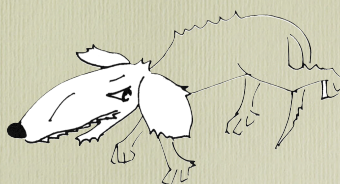
Dojná kráva - produkty a služby s vysokým podílem na trhu a nízkým/žádným stupněm růstu. Na trhu jsou produkty a služby této skupiny hodně známé.



Otazník - produkty a služby, které mají malý podíl na trhu, ale rostoucí tendenci. Většina produktů a služeb začíná svou existenci v této skupině. Vždy doufáme že otazníky se mohou stát hvězdami



Made for zuzah.com © Copyright 2006 zuzana@helinsky.cz All rights reserved.



Hladový pes - produkty a služby, neperspektivní, nerozvíjející se, téměř nezajímavé kvůli svému nízkému tržnímu podílu a nízkému tempu růstu trhu. Měli bychom zvažovat, zda s produkty a službami které patří do této této skupiny pokračovat, nebo je utlumit či zcela opustit.



Jak najít více času na marketing



Kill your darlings



Zrušte některé rutiny zrušte
některé produkty/slужby
a povzbuzujte své kolegy aby
to udělali taky



Blok 2

Interní a Externí marketing



Provádění/uskutečnění



Vnitřní a vnější marketing



ROI (Return on Investment)



Kdo nám může pomoci s
marketingem



Spolupráce



Udělejte to



Opakovat opakovat
opakovat!!!!



Zpětná vazba



Děkuji

Zuzana Helinsky
zh Consulting · Sweden
www.zuzh.com
z@zuzh.com

+46 46 373022, mobil +46 70 8881103

