

ШЛЯХ ДО СПОЖИВАЧА (Цей загадковий маркетинг)

*«Я ніколи не займався маркетингом.
Я просто любив своїх клієнтів».*

Зіно Давідофф

Коли розпочинаємо якусь бізнесову справу, іноді бачимо перед собою веселкову картинку: класний товар, захоплені споживачі (клієнти) і, як наслідок, високі обсяги продажів продукту чи послуг. І при цьому абсолютно не розуміємо, як цього досягнемо і що необхідно зробити для досягнення наших цілей.

Багатьом знайомий такий стан ейфорії та радісно-го очікування успіху: *у мене просто усе вийде!!!*

На той момент багато підприємців-початківців мають вельми далеку уяву про те, хто буде їхніми клієнтами, яка ціна буде найліпшою, як розвиватиметься їхня справа, як просуватимуть свої послуги і хто вони є для споживача.

Коли ж з часом настає розчарування, яке супроводжується втратою деякої суми грошей, безсонними ночами і кризою самооцінювання...

Саме тоді вони вирішують, що настав час по-знайомитися з цим страшним, на перший погляд, словом **МАРКЕТИНГ**.

Безумовно, Ви не раз чули це слово і у Вас є своє розуміння, що таке маркетинг. Хочемо того чи ні, ми усі знаходимося під впливом кимось розробленого маркетингу. Це відбувається повсюди. Зверніть увагу: реклама стала настільки нав'язливою, що від неї не схватися навіть у стінах власної квартири. З ранку, як тільки увімкнете телевізор, підпадаєте під вплив реклами. Ви сідаєте у громадський транспорт – реклама тут як тут, хочете перевести очі на пейзаж за вікном автобуса, а там – банери, вивіски, біг-борди, розмальований рекламними картинками транспорт. На зупинці знову те саме, заходите до ліфту – й тут вона. Розгортаєте будь-яке періодичне видання і будь ласка: яскрава фотографія чогось або когось, і Ви раптово розумієте, що терміново потрібна саме ця зубна паста чи саме цей телевізор. І якщо Ви це не купите сьогодні, то усе – життя пройшло стороною!

Що ж нам робити у ситуації, що склалася? Все дуже просто: потрібно навчитися розбиратися у маркетингу і в нашій ролі як продавця, так і покупця. Продаємо ми, продають нам – це постійні процеси, і потрібно навчитися розпізнавати методи, прийоми збуту. Знання маркетингу дає нам змогу бути мудрішими й підприємливими в ролі продавця і більш обережними в ролі покупця.



Отже, що ж це таке – маркетинг? У більшості людей уже склався стереотип про те, що маркетинг – це процеси реклами і збуту, проте це не так, точніше не зовсім так.

МАРКЕТИНГ – вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб завдяки обміну. Мета маркетингу – зробити зусилля щодо збуту не-потрібними. Його мета – так добре спізнати і зрозуміти клієнта, що товар чи послуга будуть точно підходити останньому й продавати себе самі.

Інакше кажучи, маркетингова стратегія Вашого бізнесу має полягати в такому:

1. Визначити «Вашого» клієнта.
2. Визначити потреби «Вашого» клієнта.
3. Надати товар чи послугу, що замовляється.
4. Задовольнити потребу клієнта, досягаючи при цьому високої якості за оптимальної ціни, як для Вас, так і для клієнта.

Які чинники впливають на маркетинг? Маркетологи усього світу широко використовують теорію, яку запропонував в 1960 р. Джером Маккарті.

Ось «4Р» МАРКЕТИНГУ:

◆ PRODUCT – продукт.

Це те, що хоче споживач, і Ви, як маркетолог, постачаєте. Це може бути фізичний продукт або якась надана Вами послуга.

◆ PRICE – ціна.

Це та кількість грошей, яку клієнт готовий обміняти на Ваш товар чи послугу. Розмір цього показника напряму впливатиме на Ваш прибуток.

◆ PLACE – місце.

Те, як Ваш продукт розповсюджуватиметься. Це може бути через «фізичну» крамницю, веб-сайт, партнерів, завдяки «сарафанному» радію. Для цього є відмінний вираз: «В потрібному місці, у потрібний час».

◆ PROMOTION – просування.

Тепер, коли є готовий продукт і ціна, наступним кроком є просування продукту. Воно містить у собі форми спілкування, які Ви збираєтесь використовувати: реклама, зв'язки з громадкістю (PR), особисті продажі, телебачення, радіо тощо.

Це і є основні чинники, що впливають на успішний запуск, становлення і розвиток Вашого бізнесу. Незнання чи нерозуміння цих речей може призвести до серйозної фінансової кризи чи краху Вашого бізнесу.