

MODUŁ nr 1: Biznesplan

Karta pracy nr 5

Marketing, sprzedaż i PR

Marketing

Marketing wyszukuje okazje na rynku, **ustala potrzeby i życzenia klientów**. Na podstawie tego możemy dostosować oferowany produkt tak, aby jak najlepiej odpowiadał wymaganiom naszych klientów.

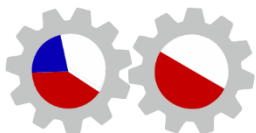
Sprzedaż

Marketing jest ściśle związany ze sprzedażą produktów. Marketing skupia się raczej na działaniach przedsprzedażowych, ustalaniu bądź wywoływaniu potrzeb klientów, a procesy sprzedażowe nawiązują do nich i realizują właściwe **stosunki handlowe z klientami i sprzedaż**. Dobrze wymyślona i przygotowana kampania marketingowa może zwiększyć sprzedaż naszego wyrobu/usługi. Dzięki dobrze przygotowanej reklamie/promocji o naszym produkcie dowie się więcej ludzi, dzięki czemu może wzrosnąć sprzedaż.

1

PR – Public Relation = kontakty z otoczeniem, relacje publiczne

PR to zbiór działań i nawiązujących do nich kroków, który buduje i utrzymuje dobre imię Firmy, stosunki z otoczeniem, z klientami. Pomaga budować świadomość o marce, produktach i informuje o nowościach Firmy.



Badanie rynku

Rynek jest układem, w którym wzajemnie na siebie oddziałują sprzedający i kupujący. Przed rozpoczęciem działalności dobrze jest przeprowadzić badanie rynku, które ustali, czy mamy jakąś konkurencję i czy będzie zainteresowanie naszym produktem.

Formy badania rynku:

- obserwacja;
- wywiad;
- testowanie;
- ankieta.

Nasz klient:

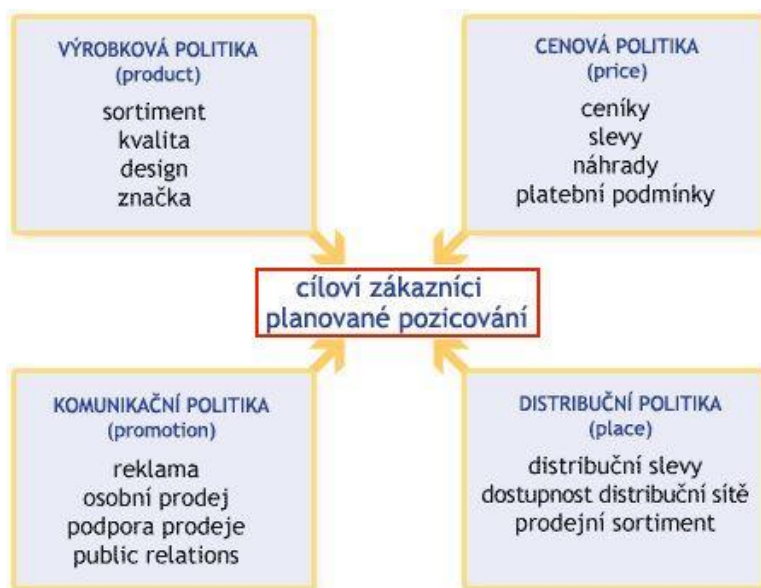
..... 

Konkurencja na rynku:

.....

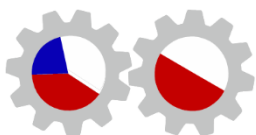
Marketing mix – 4P Marketing mix jest kompozycją 4 podstawowych narzędzi marketingowych, których firma używa aby osiągnąć swe cele:

2



Komu będziemy
sprzedawać nasz
wyrób i jaką mamy
konkurencję?

4P
PRODUCT
PRICE
PROMOTION
PLACE



1. Product – výrob/úsluga

Opis naszego wyrobu:

..... 

Jaki będzie opis i marka wyrobu:

.....

2. Price – cena

W jakiej cenie produkt będzie sprzedawany:

.....

Czy przygotujemy dla klientów obniżki cen:

.....

3. Promotion – promocja

Jak będziemy promować wyrób:

3 

Gdzie będziemy promować wyrób:

.....

Czy mamy stronę internetową Firemki? Co na niej jest:

.....

4. Place – miejsce

Gdzie i jak będziemy sprzedawać wyrób:

.....

*Czy będziemy mieć sklep internetowy i będziemy wysyłali
wyroby do klientów?*

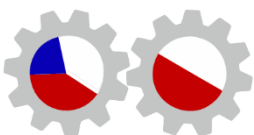
.....

1. PRODUCT

2. PRICE

3. PROMOTION

4. PLACE



4

Žródła:

<https://managementmania.com/cs/marketing-a-prodej> [online]

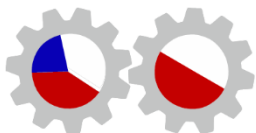
<http://www.bernard.cz/cs/v-akci/reklamni-kampane/3.shtml> [online]

http://marketingsales.tyden.cz/rubriky/marketing/coca-cola-se-v-kampani-chce-delit-o-radost-dava-jmena-na-lahve_269720.html [online]

„Společná cesta k podnikavosti na školách / Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości
w szkołach“

CZ.11.3.119/0.0/0.0/16_022/0001154

Okresní hospodářská komora Liberec, Rumunská 655/9, 460 01 Liberec IV
www.ohkliberec.cz, info@ohkliberec.cz, +420 485 100 148, +420 602 342 226





PŘEKRAČUJEME HRANICE
PRZEKRACZAMY GRANICE
2014—2020



EVROPSKÁ UNIE / UNIA EUROPEJSKA
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
EUROPEJSKI FUNDUSZ ROZWOJU REGIONALNEGO

5

**„Společná cesta k podnikavosti na školách / Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości
w szkołach“**

CZ.11.3.119/0.0/0.0/16_022/0001154

Okresní hospodářská komora Liberec, Rumunská 655/9, 460 01 Liberec IV
www.ohkliberec.cz, info@ohkliberec.cz, +420 485 100 148, +420 602 342 226

