

# *Тема 1.*

## **МАРКЕТИНГ: ЕГО СОДЕРЖАНИЕ, ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ**

1. Понятие маркетинга.
2. Исторические этапы формирования маркетинговых концепций
3. Цели, принципы и функции маркетинга.
4. Окружающая среда маркетинга.
5. Виды (субмодели) маркетинга

# Литература

- Груздева О.А. Маркетинг: Практикум. М.: Учеба, 2006.
- Груздева О.А. Маркетинг: Уч. пособие М.: Учеба, 2002.
- Груздева О.А. Саркисян О.А., Красовский Г.В. Конспект рекламиста. М.:Нью-Тон, 2006
- Котлер Ф. Основы маркетинга. - Любое издание.
- Голубков Е.П. Основы маркетинга. - Любое издание.
- [www.gruzdeva-olga.narod2.ru](http://www.gruzdeva-olga.narod2.ru)
- [www.dis.ru](http://www.dis.ru)
- [www.bizbook.ru](http://www.bizbook.ru)
- [www.economicus.ru](http://www.economicus.ru)

# Понятие маркетинга

- Маркетинг – это комплекс идей и действий товаропроизводителей и продавцов, направленный на выявление потребностей покупателей с целью создания таких товаров и услуг, которые в процессе рыночного обмена превращают эти потребности в доходы предпринимателей.

# Понятие маркетинга



# Понятие маркетинга

Современный маркетинг - это:

- эмпирическая наука;
- философия бизнеса;
- деятельность производителя, в рамках которой те или иные решения принимаются на основе специального изучения требований рынка.
- искусство установления непосредственных связей между производителями и потребителями (обществом)
- учебная дисциплина.

# Этапы становления маркетинговых концепций

- 1890-е - 1920-е гг. “Детство” маркетинга или период так называемого **производственного** маркетинга.  
*Концепция совершенствования производства.*
- 1920-е - 1940-е гг. Период, называемый нередко **сбытовым** или **товарно-сбытовым**.  
*Концепция совершенствования товара.*
- 1940-е - начало 1960-х гг. Период **распределительного** маркетинга.  
*Концепция интенсификации коммерческих усилий.*

# Этапы становления маркетинговых концепций

- 1960-е - начало 1980-х гг. Период собственно маркетинга.

*Концепция стратегического или информационного маркетинга.*

- 1980-е - 1990-е гг. Период осознания социальной ответственности бизнеса.

*Концепция социально-этического маркетинга (концепция «трех си»).*

- 1990-е - по настоящее время Период развития всестороннего делового сотрудничества.

*Концепция маркетинга взаимодействия или маркетинга сервиса*

# Цели маркетинговой деятельности:

- достижение максимально возможной прибыли для производителя;
- достижение максимально высокого уровня потребления для всех покупателей;
- предоставление максимально широкого выбора покупателю;
- максимальное повышение качества жизни, достижение общественного благосостояния.



# Принципы маркетинга

- постоянного исследования;
- сегментации;
- адаптации;
- инновации;
- планирования.

# Функции маркетинга

- **Функции маркетинга** – это специфические виды маркетинговой деятельности (или комплексы таких видов), направленные на достижение целей маркетинга

Можно выделить следующие функции маркетинга:

- *аналитико-оценочная;*
- *стратегическая;*
- *исполнительская;*
- *социальная.*

# Маркетинговая среда

- **Маркетинговая среда** – это совокупность разнообразных факторов, действующих на производителя товаров и определяющих его успех или неуспех на рынке.
- Маркетинговая среда подразделяется на внутреннюю и внешнюю.

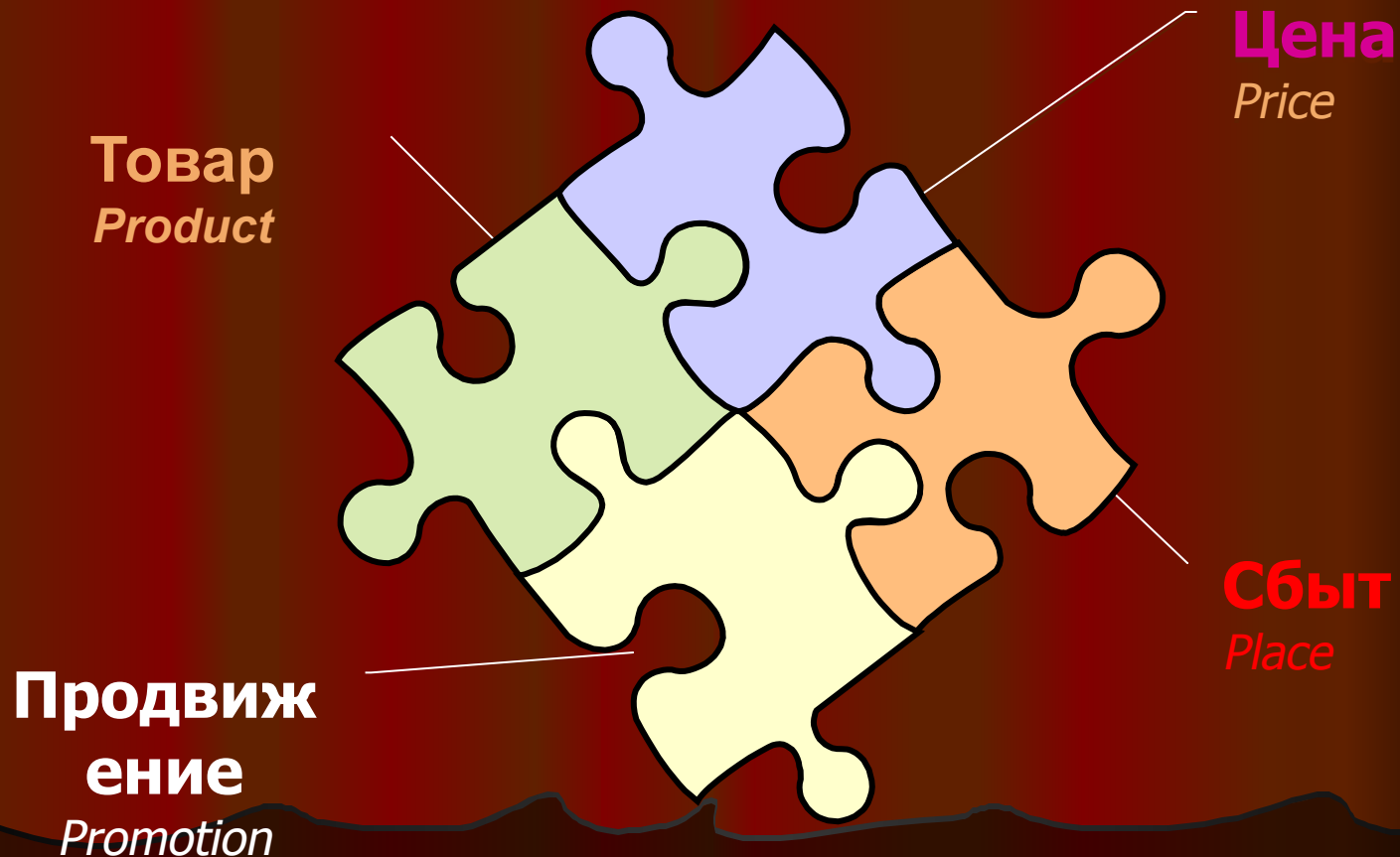
# Внутренняя среда

**Внутренняя среда маркетинга** – это такие ее элементы, которые непосредственно связаны с деятельностью данной фирмы и контролируются ею.

Сюда включаются прежде всего:

- комплекс маркетинга (*товар, сбыт, продвижение, цена*) или *4P* или *маркетинговая смесь* ;
- целевой рынок;
- форма собственности компании;
- характер оборудования;
- профессионально-квалификационный состав работников;
- территориальное базирование компании и область ее деятельности;
- цели компании;
- культура компании.

# КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА



# Внешняя среда

**Внешняя среда** маркетинга – это такие ее элементы, которые не поддаются прямому воздействию фирмы.

Сюда относятся:

- действия и социально-демографические характеристики потребителей;
- действия конкурентов;
- экономическая среда;
- действия правительства и другие политические факторы;
- научно-техническая среда;
- природные факторы;
- культурная среда.

# Контактные аудитории

- **Контактная аудитория** – это любая группа населения, которая проявляет реальный или потенциальный интерес к фирме и/или оказывает влияние на ее способность достигать поставленных целей.

# Контактные аудитории

*(по степени отношения к фирме)*

- Благожелательная аудитория
- Искомая аудитория
- Нежелательная аудитория



# Контактные аудитории

*(по составу)*

- Государственные органы и учреждения
- Финансовые круги
- Средства массовой информации
- Гражданские группы действий
- Местные контактные аудитории
- Широкая публика
- Внутренние контактные аудитории

# Виды (субмодели) маркетинга

В зависимости от *характера товара* различают:

- маркетинг потребительских товаров;
- маркетинг товаров производственно-технического назначения;
- маркетинг услуг;
- маркетинг идей;
- маркетинг людей (человеческих способностей).

# Виды (субмодели) маркетинга

- По *временному горизонту* маркетинговой деятельности различают *тактический (операционный)* и *стратегический* маркетинг.
- По *характеру получения прибыли* маркетинг можно классифицировать на *коммерческий* и *некоммерческий*,
- По *размерам предприятий* выделяют *маркетинг крупных, средних и малых фирм*,
- По *масштабам маркетинговой деятельности* различают *микромаркетинг (фирма)*, *метамаркетинг (отрасль)*, *макромаркетинг (экономика страны в целом)*.

# Виды (субмодели) маркетинга

В зависимости от размеров и движения *спроса на товар* различают:

- конверсионный маркетинг;
- стимулирующий маркетинг;
- развивающий маркетинг;
- поддерживающий маркетинг;
- ремаркетинг;
- демаркетинг;
- синхронный маркетинг
- противодействующий маркетинг.