

Kiss Mariann

Alapmarketing példatár

Kiadja az Akadémiai Kiadó,
az 1795-ben alapított Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülésének tagja
1117 Budapest, Prielle Kornélia u. 21-35.

ISSN 1787-3703 ISBN 978 963 05 9571 1

© Kiss Mariann, 2014
© Csordás Levente, 2014
© Akadémiai Kiadó, 2014

A kiadásért felelős az Akadémiai Kiadó igazgatója
Felelős szerkesztő: Vida Krisztina
Termékmenedzser: Kiss Zsuzsa
Fedélterv: Csordás Levente illusztrációja alapján Markó Natália munkája
Illusztráció: Csordás Levente

Nyomdai előkészítés: Stadler Andrea
Nyomdai munkálatok: Pátria Nyomda
Felelős vezető: Orgován Katalin

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás, a nyilvános előadás, a rádió- és televízióadás,
online digitális publikálás, valamint a fordítás jogát, az egyes fejezeteket illetően is.

Printed in Hungary

TARTALOM

I. **MARKETING ALAPFOGALMAK**

- I.1. A marketing fejlődése
- I.1. Marketingmenedzsment
- I.1. Marketing információs rendszer
- I.1. Marketingkutató
Tesztfeladatok

II. **A FOGYASZTÓI PIAC JELLEMZŐI**

- II.1. A vásárlási folyamat
- II.1. Vásárlói magatartás
- II.1. Észlelés és észlelési térkép
- II.1. Személyiség
- II.1. Memória
Tesztfeladatok

III. **A SZERVEZETI PIAC JELLEMZŐI**

- III.1. A beszerzési folyamat
- III.2. Beszerzési magatartás
Tesztfeladatok

IV. **PIACSZEGMENTÁLÁS**

- IV.1. 1. A piacszegmentálás
- IV.2. 2. Szegmentálás a fogyasztói és a szervezeti piacon
Tesztfeladatok

V. **MARKETINGSTRATÉGIA**

- V.1. A marketingstratégia kialakítása
Tesztfeladatok

VI. **TERMÉKPOLITIKA**

- VI.1. A termékválaszték alakítása
- VI.2. Termékéletgörbe
- VI.3. Márkázás
- VI.4. Szolgáltatásmarketing
Tesztfeladatok

VII. ÁRPOLITIKA

- VII.1. Árképzési típusok
- VII.2. Tapasztalati függvény
- VII.3. Árrugalmasságok
- VII.4. Egyéb tényezők
 Tesztfeladatok

VIII. ÉRTÉKESÍTÉSPOLITIKA

- VIII.1. Az értékesítési rendszer
- VIII.2. Készletezés az értékesítési rendszerben
- VIII.3. Kiskereskedelmi formák
- VIII.4. Marketingmenedzsment a kiskereskedelemben
 Tesztfeladatok

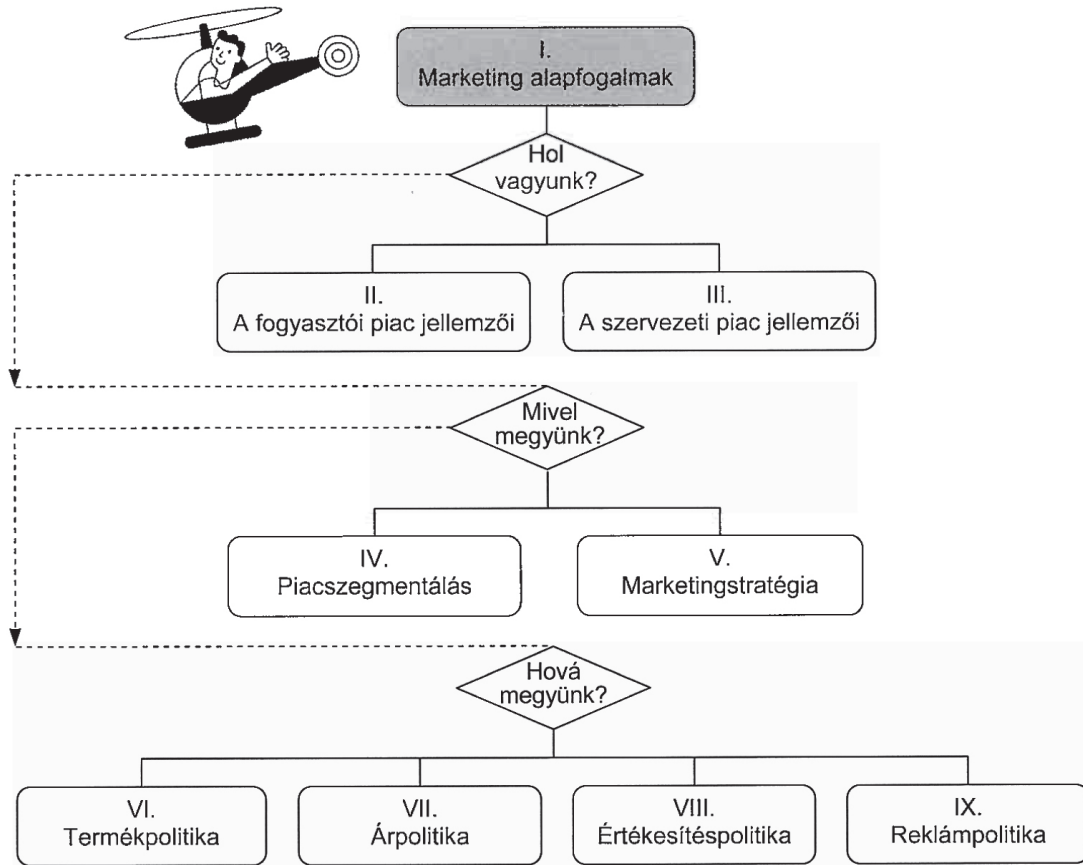
IX. REKLÁMPOLITIKA

- IX.1. A reklám mint kommunikációs folyamat
- IX.2. A reklám formái
- IX.3. A médiumok jellemzői
- IX.4. A reklámfolyamat menedzselése
 Tesztfeladatok

MEGOLDÁSOK

PÉLDATÁR ÁBRÁK FORRÁSJEGYZÉKE

I. MARKETING ALAPFOGALMAK

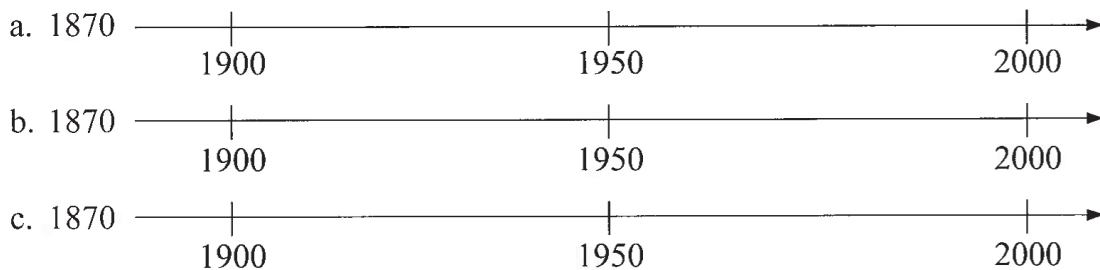


1.1. A MARKETING FEJLŐDÉSE

Igaz-hamis állítások

- | | | |
|---|---|---|
| 1. Ma Magyarországon a legtöbb vállalat marketingorientált. | I | H |
| 2. A modern piac tömegpiac. | I | H |
| 3. Minél magasabb a lemorzsolódási ráta, annál nyereségesebb a vállalat. | I | H |
| 4. A törzsvevő kevésbé érzékeny, mint az új vevő. | I | H |
| 5. Vaktesztekben a fogyasztók 2/3-a ismeri föl kedvenc cigarettáját. | I | H |
| 6. A termékek életciklusa egyre rövidebb. | I | H |
| 7. A vevőmegtartási ráta a fogyasztó vállalat iránti lojalitását tükrözi. | I | H |
| 8. Kereszteladásnál az eredetnél drágább terméket értékesítenek. | I | H |
| 9. Az átlagos vevőélettartam magas, ha a vevőmegtartási ráta magas. | I | H |
| 10. A marketing lényegében eladást jelent. | I | H |

1. FELADAT



Jelölje be az időtengelyen a termelési, az értékesítési és a marketingorientált vállalat jellemző időszakait, és helyezze el a mottókat a megfelelő típushoz!

1. „Egy életre veszi meg!”
2. „A vevő a király!”
3. „Hihetetlen áresés!”

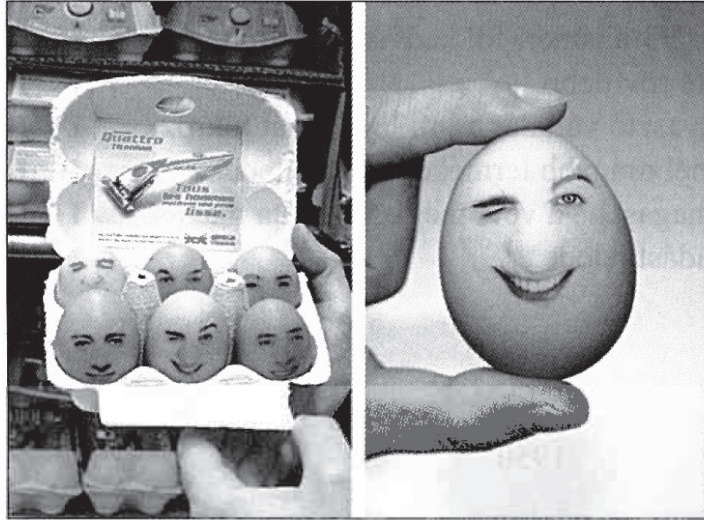
2. FELADAT

Válogassa szét a termelésorientált és a marketingorientált vállalat sajátosságait, és adja meg az összehasonlítás szempontjait!

Vevő igényei alapján dolgoznak	↔	A vevők örülnek, hogy léteznek
Eladja, amit gyárt	↔	Gyártja, ami eladható
Vevők igényeinek feltárása	↔	Vevői reakciók feltárása
Olcsóbb és jobb termékeket tervez	↔	Új piaci lehetőségek kiaknázása
Vevő kényelmét szolgálja és értékesít	↔	Termék védelme dominál
Értékesíteni	↔	Segíteni a vásárlónak
Kiszolgálás része	↔	Szükséges rossz

3. **FELADAT**

A vásárló a tojásos dobozban borotva-hirdetést talált. Véleménye szerint ez milyen értékesítést ösztönöz?



felfelé értékesítés

keresztértékesítés

Forrás: Wilkinson, 2006

4. **FELADAT**

A felsorolt termékek közül válassza ki a keresztértékesítésre, illetve a felfelé értékesítésre jellemző párokat!

- a. Számítógép - printer
- b. Lakás - mosógép
- c. Ingyenes szoftver - profi képszerkesztő
- d. Személygépkocsi alapmodell - személygépkocsi extrákkal
- e. Vagyonbiztosítás - életbiztosítás
- f. Egyszerű mobil - okostelefon