**Marketing**

**Prezentacja, omówienie**

**Anna Kopeć**

**INHALTSÜBERSICHT**

1. Definition
2. Marketing als Unternehmensfunktion
3. Marketingziele
4. Das Prinzip der „5P”: ……
5. Das Produkt
6. Die Distribution
7. Absatzförderung
8. Der Preis
9. Leute
10. Werbung
11. Arten von Werbung
12. Werbemaßnahmen
13. Quellen

Definition

* **Marketing** umfaßt alle Maßnahmen, die ein Markt aufzuspüren oder zu schaffen, ihn zu erhalten und zu vergrößern.
* Diese Maßnahmen münden im absatzpolitischen Instrumentarium.
* Die Kombination der absatzpolitischen Instrumente bezeichnet man als Marketing-Mix.
* Darunter versteht man eine Kombination namens „5P”.

Marketing als unternehmensfunktion

* **In der Betriebswirtschaftslehre ist das Marketing ein Teil Gesamtprozesses.** Dies beginnt mit der 1**)Planung eines Konzeptes**, worauf der Einkauf von Rohstoffen und Vorprodukten folgt, führt weiter zur **2) Produktion** (Erstellung von Gütern oder Dienstleistungen) und endet mit der **3) Vermarktung** (Marketing bzw. Vertrieb) der erstellten betrieblichen Leistungen. Hinzu kommen unterstützende Prozesse wie zum Beispiel **Innovation, Finanzierung, Verwaltung** oder **Personalwirtschaft.**
* Den Marketingprozess selbst kann man als Marketingplan darstellen:

1) Erkennen von Chancen durch die Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse einschließlich Marktforschung

2) Festlegung von Zielen, die sicherstellen, dass die investierten Mittel zurückfließen

3) Auswahl geeigneter Strategien zur Zielerreichung

4) Umsetzung der Strategie mit dem Marketing-Mix und schließlich

5) Erfolgskontrolle des gesamten Prozesses und aller getroffenen Entscheidungen

Marketingziele

* Absatz
* Umsatz
* Deckungsbeitrag
* Rentabilität
* Marktanteil
* Gewinn
* Preisniveau
* Distributionsgrad

Das Prinzip der „5P”: ……

**(dwa obrazki)**

Das Produkt

* Ein Produkt ist ein Gegenstand des Marktaustauschs und alles das, was auf dem Markt angeboten werden kann. Ein Produkt kann materielles Gut, (professioneller) Service, Ort, Organisation oder Idee sein.
* **Das Produkt** berücksichtigt Qualität, Eigenschaft, Styling, Markenname, Verpackung, Serviceleistung, Garantieleistung und Rückgabemöglichkeiten.

Die Distribution

* Die **Distribution** its ein **Marktdienstleistungsprozess**, der alle Entscheidungen und Aktivitäten im Zusammenhang mit der Sicherstellung der Verbindung des Herstellers mit den Endabnehmern umfasst.
* **Die Distribution** berücksichtigt Absatz, Verteildichte, Bezugsquellen, Standorte, Lagerbestände und Transportträger.

Absatzförderung

* Es beruht darauf , die Kunden über die Eigenschaften des verkauften Produkts zu informieren (wobei der Schwerpunkt auf dessen Vorteilen liegt), um Sie zum Kauf zu ermutigen.

Der Preis

* **Der Preis** ist der Geldbetrag, den wir zahlen müssen, um das Produkt zu erhalten. Im Marketing spielt es eine **entscheidende Rolle** bei Kaufentscheidungen.
* Der **Preis** berücksichtigt Rabatte, Nachlässe, Zahlungsbedingungen, Kreditbedingungen.

Leute

* **Menschen** sind ein untrennbares **Element jedes Unternehmens. Leute** tragen durch ihre Aktivitäten nicht nur zum **Verkauf von Produkten** bei, sondern auch zur **Entwicklung des Unternehmens.** Dies gilt auch für Kunden. Durch die Anwendung vieler Verkaufstaktiken fordern die Mitarbeiter den Kunden auf, ein Produkt zu kaufen und sich an eine bestimmte Marke zu binden.
* Bei Begriff: **Leute** versteht man Beobachtung und Analyse des Verhaltens der Käufer.

Werbung

* Werbung ist eine der einfachsten Möglichkeiten für ein Unternehmen, sich mit seiner Umgebung zu kommunizieren. Es ist eine kostenpflichtige Form der Präsentation und Förderung von Waren, Dienstleistungen und Ideen durch einen bestimmten Sender.

Arten von Werbung und ihre Aufgaben

* Einführung eines neuen Produkts auf den Markt
* informativ (unter Berücksichtigung der Vorteile für den Kunden, wenn er das Produkt kauft)
* fixativ (Erinnerung an eine bestimmte Ware oder Dienstleistung)
* wettbewerbsfähig (überzeugend, ein Produkt eines bestimmten Unternehmens anstelle eines Konkurrenzprodukts zu kaufen)
* anspruchsvoll (Hervorhebung der besonderen Bedeutung eines Produkts oder Unternehmens auf dem Markt)

Werbemasßnahmen

* Printwerbung
* Radiowerbung
* Außenwerbung
* Onlinewerbung
* TV-Werbung
* Kino-Werbung

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Quellen:

* <https://de.wikipedia.org/wiki/Nachfrage>
* <https://de.wikipedia.org/wiki/Angebot_(Volkswirtschaftslehre)>
* <http://www.betriebswirtschaft-lernen.net/erklaerung/markt-vwl/>
* <https://www.clemens-kraus.de/mgmt/vwl/angebot_nachfrage.htm>
* S. Kosut, WIrtschaftsgespräche, Warszawa,Poltext 2001
* <https://smartmarketingbreaks.eu/marketingziele/>
* <https://de.wikipedia.org/wiki/Absatzf%C3%B6rderung>
* <https://pogotowiemarketingowe.pl/reklama-w-telewizji-radiu-czy-internecie-co-wybrac/>
* <https://www.marketingimpott.de/blog/welche-arten-der-werbung-gibt-es/>
* <https://de.wikipedia.org/wiki/Produkt_(Wirtschaft)>
* <https://mfiles.pl/pl/index.php/Marketing_mix>
* <https://de.wikipedia.org/wiki/Marketing>
* <https://www.sem-deutschland.de/inbound-marketing-agentur/online-marketing-glossar/was-ist-marketing/>

Wörterbuch:

|  |  |
| --- | --- |
| - die Betriebswirtschaftslehre – organizacja przedsębiorstwa  - gesamt – ogólny  - die Vermarktung – wprowadzenie na rynek  - erkennen – rozpoznawać  - die Festlegung – ustalenie  - die Auswahl – wybór  - geeignet – odpowiedni, właściwy  - die Umsetzung – realizacja  - die Umsatz – sprzedaż  - der Deckungsbeitrag – wkład poszczególnych działów na pokrycie kosztów stałych przedsiębiorstwa  - die Rentabilität – rentowność  - der Marktanteil – procentowy udział firmy w rynku  - das Preisniveau – poziom cen  - der Grad – stopień  - der Gegenstand – przedmiot  - die Entscheidung – decyzja  - die Aktivität – aktywność  - der Zusammenhang – łączność, związek | - die Sicherstellung – zapewnienie, zabezpieczenie  - die Verbindung – połączenie  - der Hersteller – producent  - der Abnehmer – odbiorca, nabywca  - umfassen – obejmować  - die Absatzförderung – promocja  - die Eigenschaft – cecha  - der Vorteil – zaleta  - ermutigen – zachęcać kogoś [do ubiegania się o coś]  - der Geldbetrag – suma pieniędzy  - erhalten – otrzymywać  - spielen – odgrywać  - die Entwicklung – postęp  - die Umgebung – otoczenie  - die Förderung – promocja  - der Sender – nadawca  - die Einführung – wprowadzenie  - fixativ – utrwalająca  - wettbewerbsfähig – konkurencyjny  - anspruchsvoll – ambitny, wymagający  - die Außenwerbung – zewnętrzna reklama |