

Akademia Młodego Ekonomisty



Mierniki dobrobytu gospodarczego

dr Agnieszka Grzybowska

Uniwersytet w Białymstoku

29 października 2015 r.

Organizatorzy



1. Co to jest marketing, co to jest public relations?
2. Dlaczego ludzie kupują?
3. Jak można wpływać na decyzje zakupowe?
4. Przykłady kampanii promocyjnych.
5. Warsztaty: Planowanie kampanii promocyjnej

Co to jest marketing?

Marketing to proces społeczny i zarządczy, dzięki któremu jednostki i grupy poprzez wymianę dóbr i wartości uzyskują to, czego pragną.

Marketing to zyskowne zaspokajanie potrzeb.

Promocja to marketingowe oddziaływanie na klientów, polegające na dostarczaniu informacji, argumentów, obietnic, zachęt skłaniających do kupna oferowanych produktów, usług oraz sprzyjających wytworzeniu przychylniej opinii o sprzedawcach i przedsiębiorstwie.

Reklama to każda płatna forma nieosobistej prezentacji i promocji idei, dobra lub usługi przez określonego sponsora.

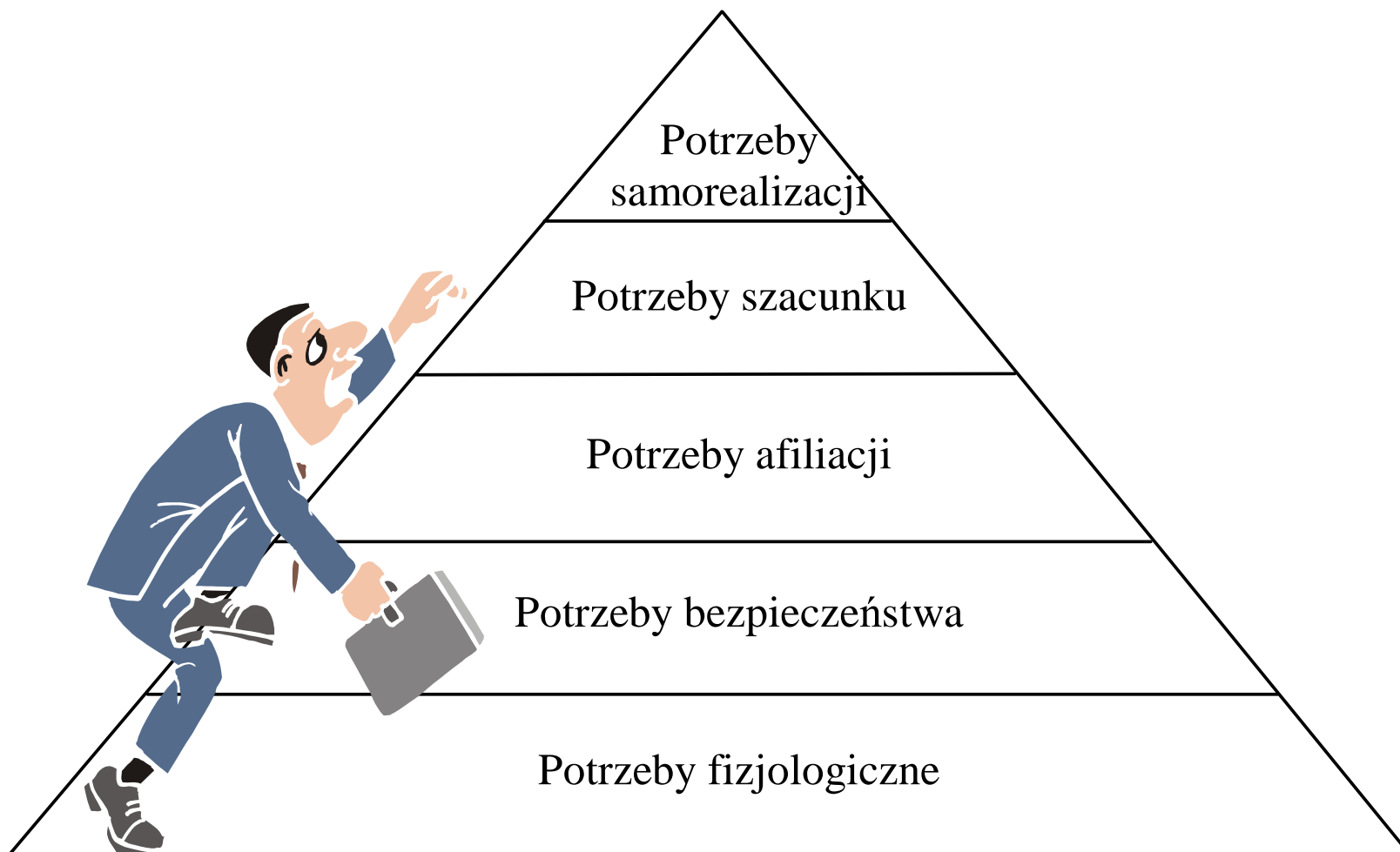
Public relations i publicity to wszelkie działania mające na celu promowanie i/ lub ochronę image przedsiębiorstwa lub produktu.

Dlaczego ludzie kupują?

Potrzeba, motyw, to stan osoby doznającej poczucia niespełnienia (napięcie motywacyjne), czyli frustracji potrzeb, działając jako czynnik skłaniający jednostkę do podejmowania aktywności, które mogą tę potrzebę zaspokoić.

Potrzeba jest to odczuwalny brak czegoś, który powoduje, że podejmuje się działania zmierzające do likwidacji tego braku.

Piramida potrzeb Maslowa



Model AIDA

- **Zwrócenie uwagi (A – Attention)** - Chodzi o to, aby jak największa liczba klientów zainteresowała się produktem.
- **Zainteresowanie (I - Interest)** - Chodzi o wzbudzenie zainteresowania produktem, jego właściwościami i korzyściami jakie może uzyskać klient.
- **Pożądanie (D - Desire)** - Wzbudzenie chęci skorzystania z oferty.
- **Działanie (A – Action)** - Przekonanie konsumenta do zakupu produktu.

Zwrócenie uwagi



Zainteresowanie



**GWARANCJA NAJTAŃSZYCH
SMARTFONÓW**
NA START ALBO ZWROT RÓŻNICY

Sprawdź

**GWARANCJA
NAJTAŃSZYCH
SMARTFONÓW**



Pożądanie



Działanie



Nie możesz się
doczekać wakacji?

Największe rabaty First Minute®
tylko do końca stycznia!

Rabat
do 30%

Siedem powodów, dla których kupujemy (REASONS)

- Rzadkość
- Empatia i Ego
- Autorytet
- Specjalna okazja
- Obowiązek
- Nerwowość (strach)
- Silna presja społeczna

Rzadkość



Empatia i Ego



*Runners. We
understand
each other.*

Autorytet



Team
ORLEN

Oleje testowane
przez ekspertów

www.orlenoil.pl

Platinum
MOTOR OIL

The advertisement features three racing drivers in white and red suits standing against a red background. To their right are three jugs of Orlen Platinum Motor Oil in different grades. The Orlen logo is in the top left, and the Platinum Motor Oil logo is at the bottom right.

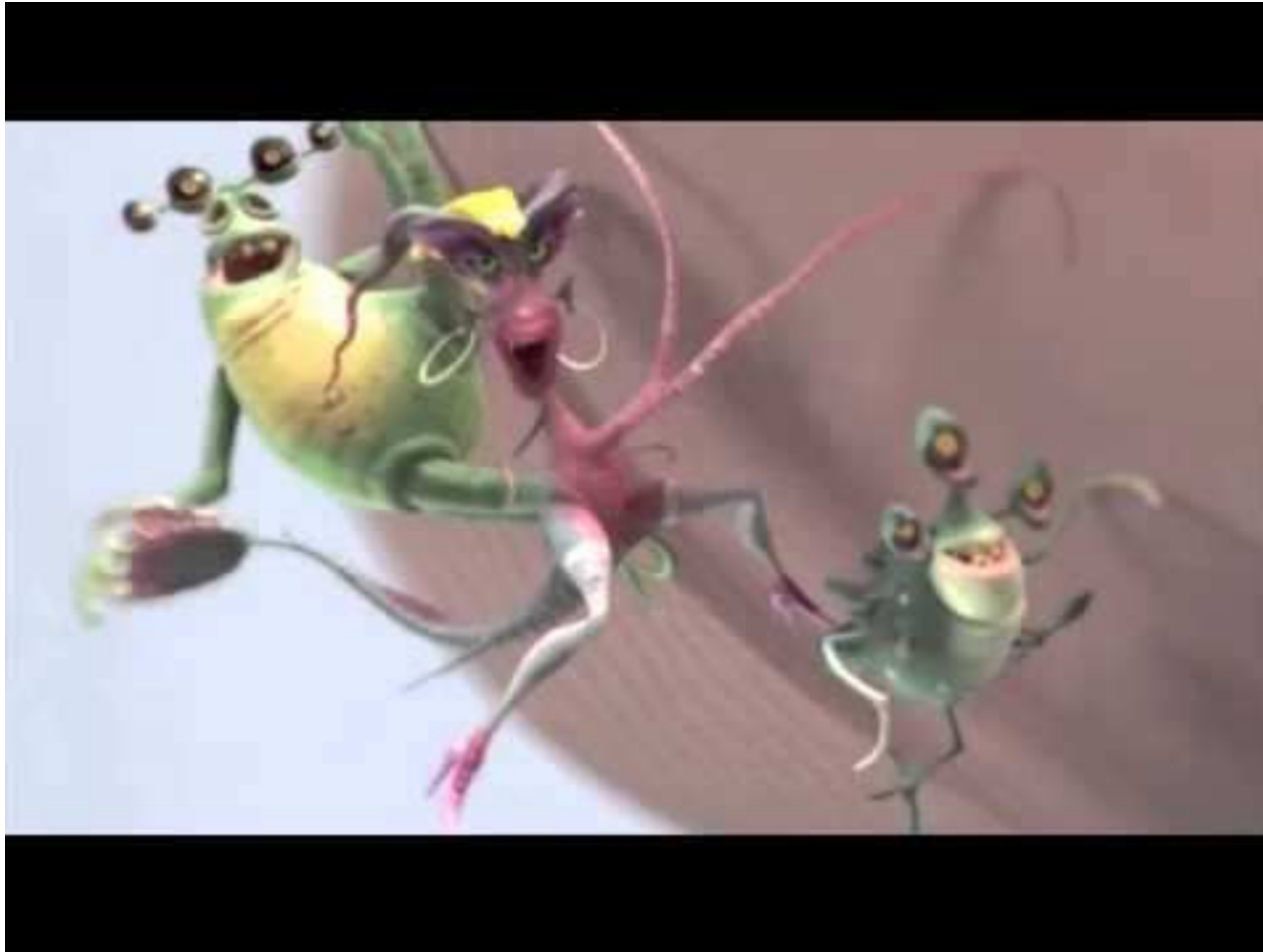
Specjalna okazja



Obowiązek



Nerwowość (strach)



Silna presja społeczna

