

## Marknadsföring

Marknadsföring är en process som enklast kan beskrivas som, alla företagets aktiviteter som har till syfte att generera mer affärer. Det är en långtgående och väldigt kaxig definition som påstår att allt som görs i ett företag har med marknadsföring att göra - det ska det göra - annars gör du fel saker.

Marknadsföring innebär även att,

- ▶ Erbjuda rätt produkter till rätt pris.
- ▶ Identifiera kundernas behov och att tillgodose detta.
- ▶ Ta fram intressanta och behovsorienterade produkter.
- ▶ Visa erbjudanden som är bättre än konkurrenternas.
- ▶ Generera nya kunder och att erbjuda rätt service till befintliga kunder.
- ▶ Ha hand om företagets marknadsrelationer.
- ▶ Sätta realistiska och mätbara mål som kontinuerligt följs upp.
- ▶ Planera, genomföra, följa upp och utvärdera olika marknadsaktiviteter.

## Nyckelbegrepp

Viktiga begrepp som hänger samman med företagets marknadsföring,

### Behov

T ex hunger, uppskattning, säkerhet och status.

### Önskemål

Produkter som tillfredsställer kundernas behov.

### Efterfrågan

När kundernas önskemål kombineras med köpkraft.

### Produkt

Precis allt som kan erbjudas för att tillfredsställa kundernas behov eller önskemål.

### Värde

Hur mycket varan eller tjänsten tillfredsställer kundernas behov.

### Utbyte

Grunden inom marknadsföring. Att erhålla en önskad produkt för någon genom att erbjuda något annat istället

### Marknad

Att potentiella kunder som delar ett specifikt behov eller önskemål och som dessutom har en vilja och förmåga att delta i ett utbyte för att tillgodose dem.

### Marknadsföring

Arbete med marknader för att förverkliga potentiella utbyten för att tillfredsställa kundernas behov och önskemål.