

Marketingový mix

Zamysli se nad základním složením marketingového mixu. Nejprve zpracuj levou část a potom doplň pravou část, kdy se na marketingový mix podíváš z pohledu zákazníka.

Marketingový mix 4 P	Zákaznický marketingový mix 4 C
Výrobek (Product) Popiš výrobek/službu. V čem je tvůj výrobek/služba jiná než ostatní?	Hodnota pro zákazníka (Customer value) Co přináší tvým zákazníkům? Proč si chtějí zákazníci tvůj výrobek koupit? Jaký konkrétní problém tvůj výrobek/služba zákazníkům řeší?
Cena (Price) Jaké je cena tvého výrobku/služby? Vezmi v úvahu všechny náklady, které vynaložíš, abys mohl produkt/službu nabízet zákazníkům.	Náklady pro zákazníka (Customer cost) Kolik za produkt/službu zákazník zaplatí? S jakým jiným výrobkem/službou srovnává cenu, kterou má zaplatit? Vstupují do nákupu produktu/služby další náklady? (Např. náklady na dopravu, balné atd.)
Místo (Placement) Kde bude produkt/služba k dispozici?	Dostupnost (Convenience) Kde by si zákazník službu/produkt rád koupil?
Propagace (Promotion) Kde a jak budeš produkt/službu propagovat?	Způsob komunikace (Communication) Kde a jakým způsobem by se měl zákazník o produktu dozvědět.