

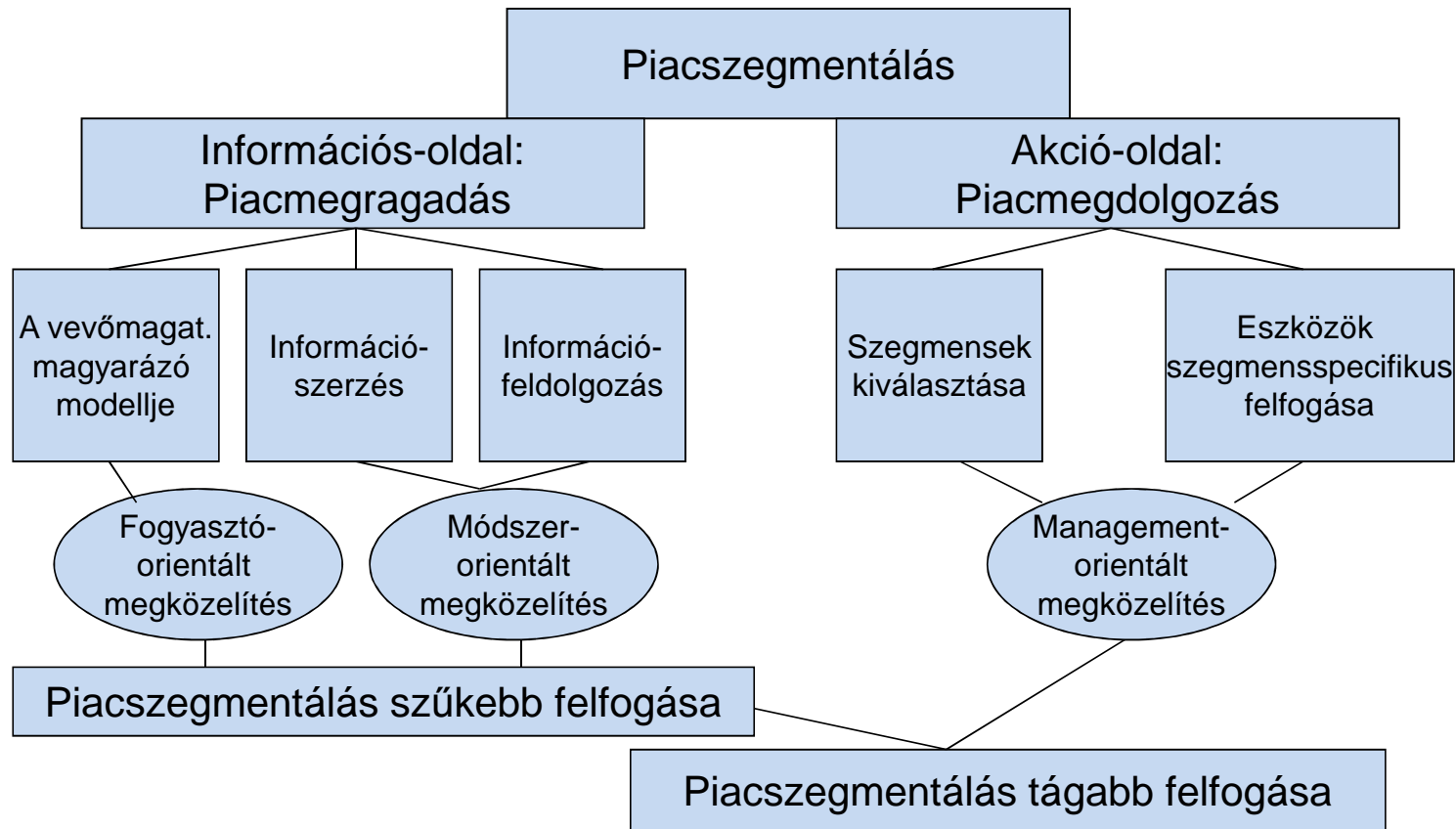


Szegmentálás - ajánlat

5. előadás

Prof. Dr. Piskóti István
Miskolci Egyetem
Marketing és Turizmus Intézet

A piacszegmentálás komponensei (integrált koncepció)

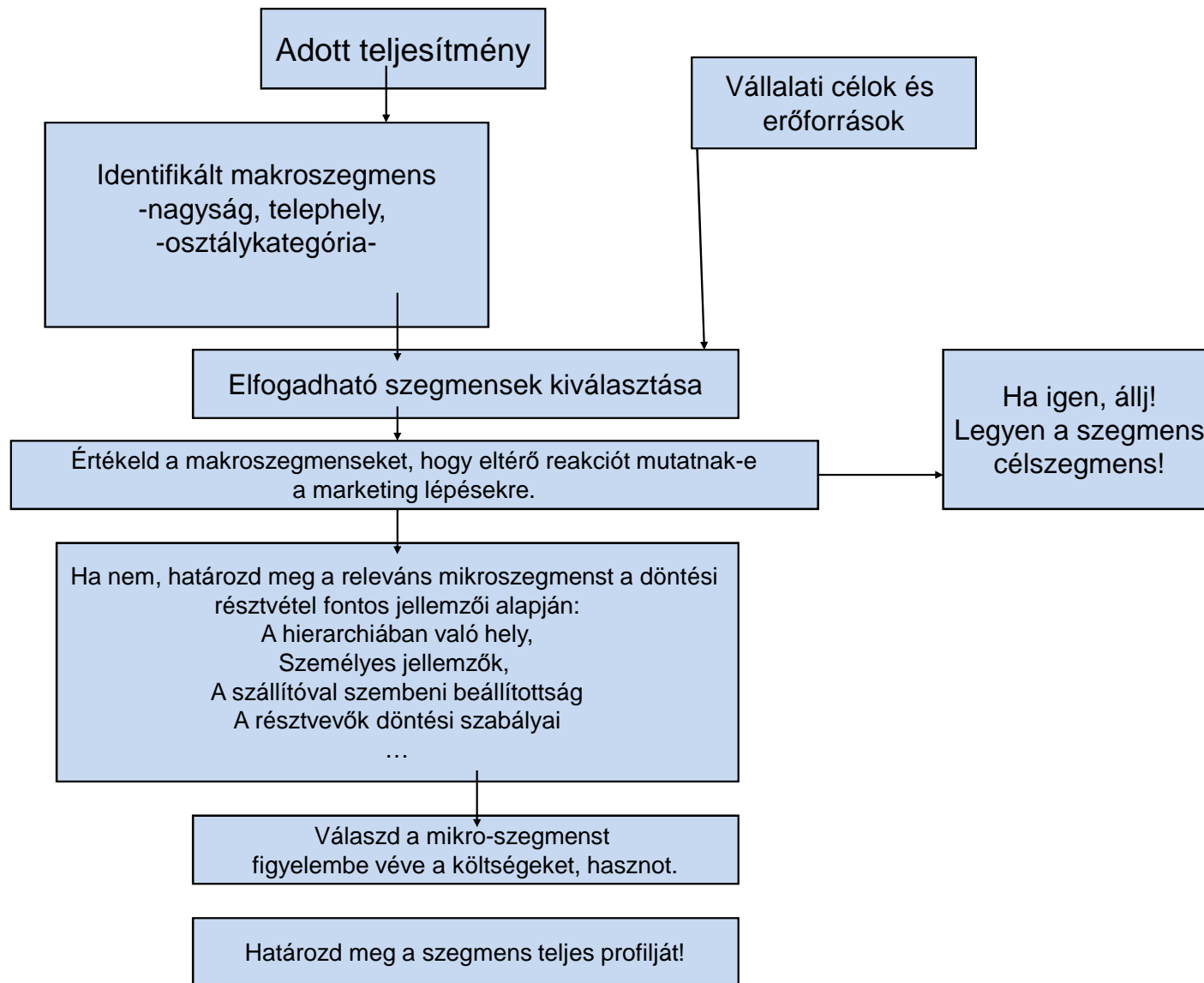


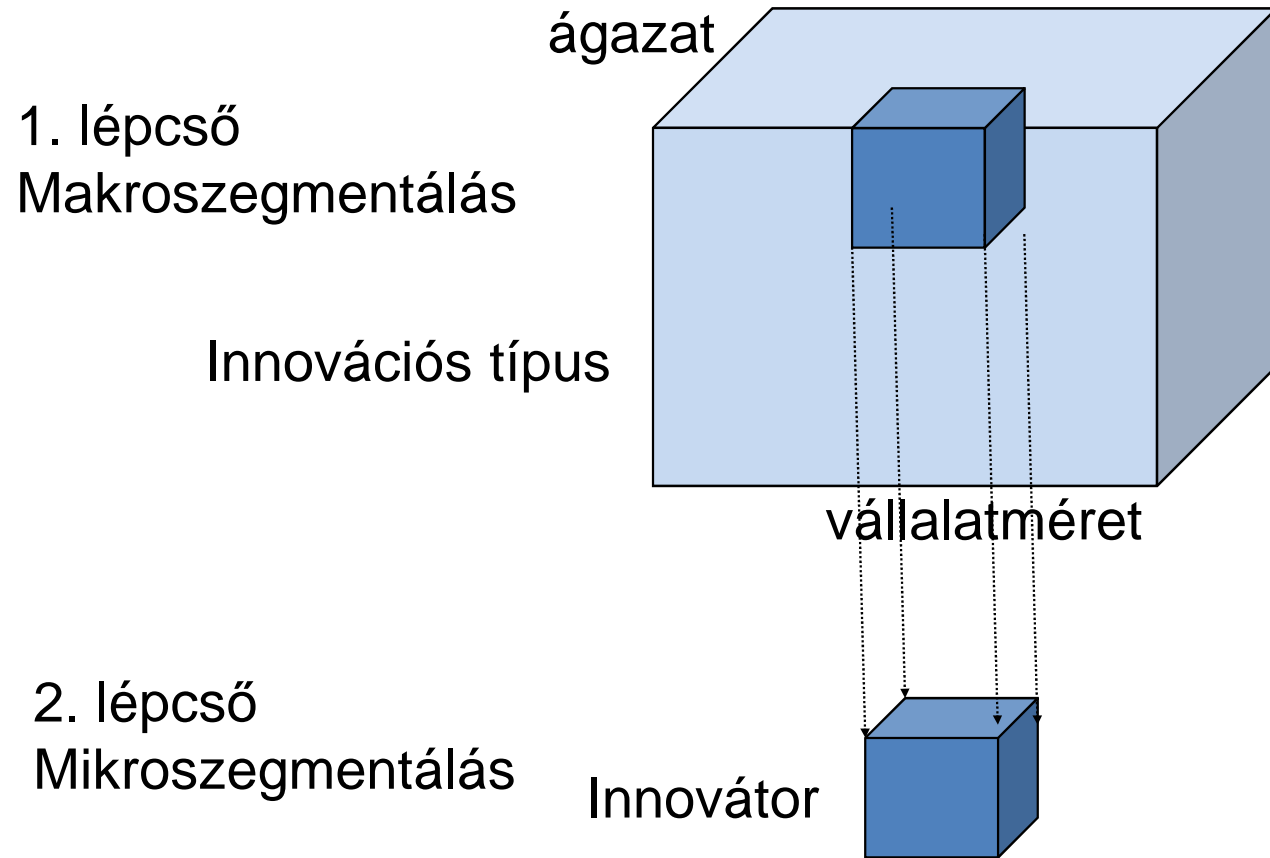
Szegmentálás kritériumai

- Magatartási relevancia
- mérhetőség
- Időbeli stabilitás
- Kijelentések a marketingeszközök alkalmazására vonatkozóan
- elérhetőség
- Gazdaságosság,

Szegmentálási megközelítések

1. (egydimenziós) parciális megközelítés,
2. Többfokozatú megközelítés, (szűrési folyamat, Makro- és Mikro-szegmentálás)
3. Többdimenziós megközelítés,
4. Vásárlásifázis-specifikus megközelítés,
 - **szervezet:** földrajzi, vállalatnagyság, ágazat, piacvolumen, szervezeti típus, vállalkozásforma, a szervezet kora és célja, szervezeti struktúra, beszerzési szervezet, kockázat, csoport, termelési lehetőség, végfelhasználó,
 - **A szervezet vásárlói magatartás:** BC, megbízás kiadás kritériumai, megbízás mértéke, szállítói hűség, vásárlás időpontja, termékhaszon, gyártástechnológia,
 - **Döntéshozó jellegzetessége:** szakmai csoport, innovációbarát, elfogadókészség, motiváció, beállítottság, kockázat, személyiség, eladó-vevő hasonlóság.
 - **Döntéshozó magatartása:** információszerezés, vásárlási tapasztalat, idő nyomása, képzettség, kínáló imázsa, beszerzési magatartás.







Termékkategóriák – ajánlat

Üzlet/terméktípusok

Együttműködés

Beszállítói
üzlet

Rendszer-
termék

Egyes tranzakció

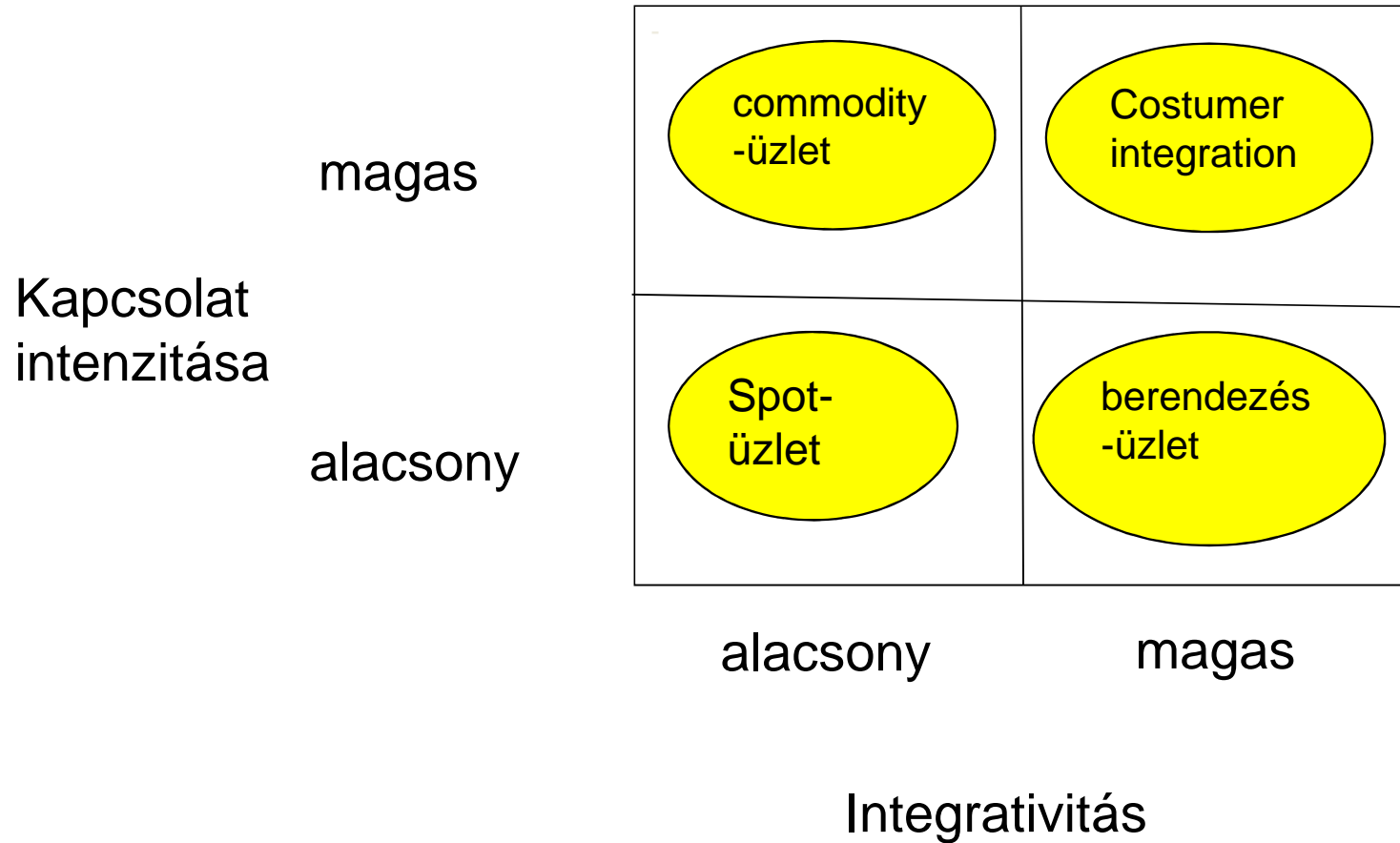
Berendezés-
üzlet

Termék-üzlet

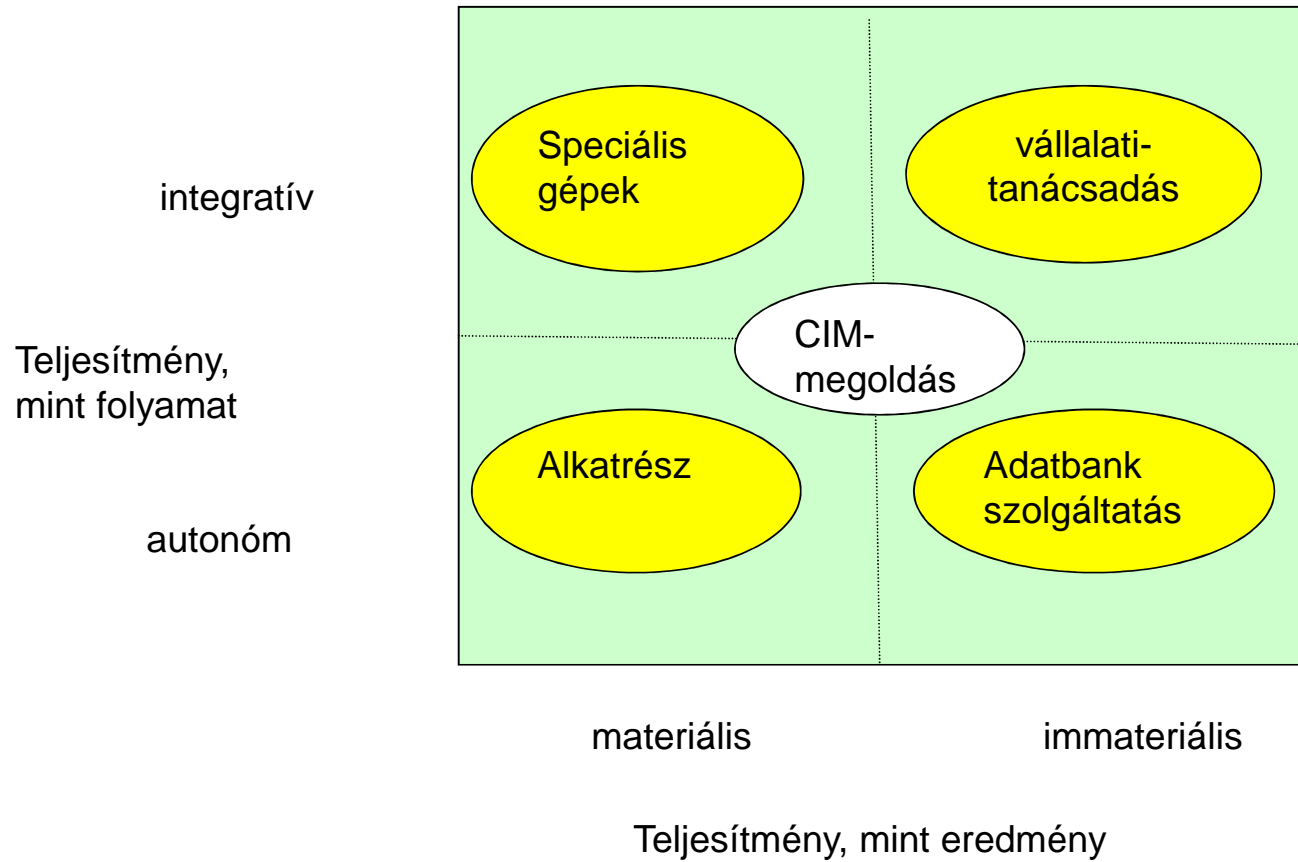
konkrét vevő

anonim piac

Üzlet/terméktípusok



Rendszertermék-kategóriák



Miből áll az ajánlat?

A VEVŐNEK TETT IGÉRET

- Termék (a kézzel fogható rész)
- Szolgáltatás (nélküle a termék szinte értéktelen, karbantartás, gyakran szolgáltatás termék helyett (lízing), kiszervezés,)
- Logisztikai (versenyelőny is lehet, JIT, MRO készletek a vevőnél,)
- Tanácsadás (vevő ismereteinek bővítése, bizonytalanság, kompetenciahiány, kölcsönös tanulás,)
- Adaptálás (egy-egy elem megváltoztatása, standard és egyedi megoldás, differenciálás,

Ajánlat elemei

- Különböznek ugyanakkor befolyásolják, helyettesítik egymást.
 - Termék helyett szolgáltatás (fuvarozás, vesedialízis,)
- Tanácsadás súlya a vevőismereti szinttől, kockázatvállalási készségétől függ.
- Az elemek módosíthatóak, akár egymás közötti arányukban is.
- Módosítások az alku részei, a vevőhöz való igazítás, differenciálás része.

Az ajánlatok minősége: probléma-megoldási képessége

- FÜGG:
 - **Az eladó erőforrásaitól (fizikai, pénzügyi, technológiai ...)**
 - **Az eladó piaci, hálózati pozíciójától, más vállalatokhoz való viszonyától**
 - **Vevőkapcsolat kezelési képességétől**
- Mennyire ismeri a problémát a vevő?
 - **Ajánlat kisebb/kevesebb mint a probléma**
 - **Ajánlat=probléma**
 - **Ajánlat több/nagyobb mint a probléma**
 - **Ajánlat kisebb/kevesebb és nagyobb/több mint az ajánlat**
- Mennyire bizonytalan, kockázat-észlelő a vevő?
- Mennyire tudja az eladó a vevő igényeihez igazítani ajánlatát?
- SPECIFIKÁCIÓ
- MINŐSÉG ÉS TELJESÍTHETŐSÉGE
- ÁR - KÖLTSÉG – ÉRTÉK
- VEVŐ KERESLETI KÉPESSÉGE (alkalmazási bizonytalanság)

Az ajánlat stratégiai döntései

- A vevő mely problémáit kívánjuk megoldani ? (elmosódó ágazati határok, sajátos piacértelmezés)
- Milyen legyen az ajánlati politikánk?
 - Összpontosítás a problémára
 - Összpontosítás az ajánlatok széles körére
 - Összpontosítás a kapcsolatra

Az ajánlat készítése

		A vevő		
		Nem ismeri a problémát	Nem ismeri a megoldást	Ismeri mindkettőt
Eladó	Nem ismeri a problémát	Együttműködő kutatás	Együttműködő kutatás	A vevő specifikációja szerinti szállítás
	Nem ismeri a megoldást	Együttműködő kutatás	Együttműködő kutatás	A vevő által meghatározott teljesítés
	Ismeri mindkettőt	Eladó specifikációja szerinti szállítás	Eladó által meghatározott teljesítés	Együttműködő innováció

Kidolgozandó feladat

Az ajánlat - termék

Keressenek választ az alábbi kérdésekre!

1. Ki, kik fogalmazzák meg az ajánlatokat?
2. Milyen formában születik meg az ajánlat?
3. Milyen jellemző ajánlattípusok vannak ?
4. Miben térnek el az ajánlatok szegmensekként?
5. Melyek az ajánlat főbb szakmai, üzleti pontjai, kritériumai?
6. Mutassanak be egy jellemző ajánlatot, elemezzék azt a tanultak alapján!

Köszönöm a figyelmet!

