
Marketing mix

Elementy marketingu mix
poradnik dla kaletnika





MARKETING MIX

elementy marketingu mix – 4p

1. produkt
(product)

2. cena
(price)

3. dystrybucja
(place)

4. promocja
(promotion)

produkt

Produktem kaletnika może być **portfel**

Cała usługa kaletnicza, np. **naprawa torebki skórzanej**
również może być zaliczona do produktu

cena

Cena to koszt produktu (**portfela**) lub usługi (**naprawy**)

W marketingu mix cena to również warunki sprzedaży
rabaty i preferencje dla stałych klientów

dystrybucja

Określa w jaki sposób portfel **dotrze** do klienta

Także to jak klient **znajdzie** kaletnika i jak będzie się z nim **kontaktował**

Promocja

Zawiera to co **potocznie nazywamy marketingiem** czyli reklamę

Obejmuje również **public relations** oraz **sprzedaż bezpośrednią**



elementy marketingu mix – 4P +3P

5. Ludzie
(people)

6. Procesy
(process)

7. Świadcstwa
materialne
(physical evidence)

Ludzie

Przedsiębiorstwo to przede wszystkim tworzący je **ludzie**

Proces

Sprzedaż powinna być analizowana jako **całość**. Od nawiązania kontaktu z klientem do dostarczenia produktu, a nawet do obsługi posprzedażowej.

Świadectwo materialne

Świadectwo materialne to wszystko, co **widać**.

Wygląd biura, jakość korespondencji, wizytówka i strona internetowa.



MARKETING MIX



Marketing mix

Elementy marketingu mix
poradnik dla kaletnika

