

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Marketing

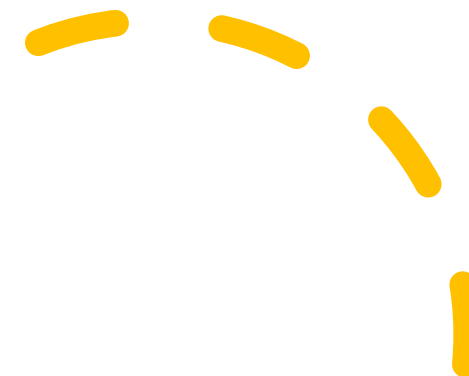
Wprowadzanie produktu na rynek

dr Iwona Czerska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
20 listopada 2023 r.

Organizatorzy






Czym jest **PRODUKT**?





PRODUKTY

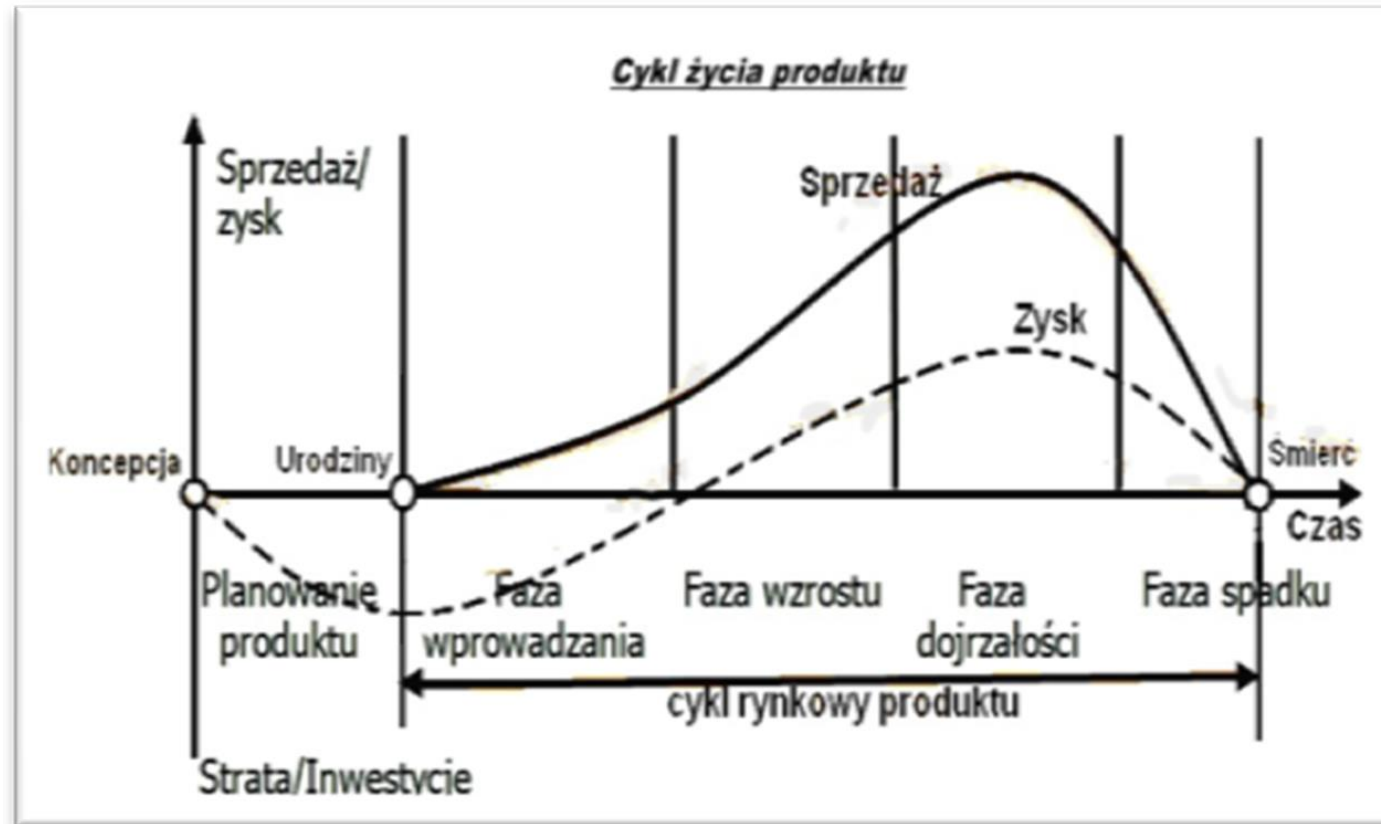
- przedmiot (dobro fizyczne)
 - usługa
 - organizacja
 - osoba
 - miejsce
 - pomysł
 - projekt
 - wydarzenie
- 

Cykl życia produktu – etapy, przez które przechodzi produkt na rynku.

Są to fazy:

- zerowa
- wprowadzenia
- wzrostu
- dojrzałości
- spadku (schyłku)

Wykres cyklu życia produktu



Faza zerowa (konceptyjna)

Przygotowanie warunków do wytwarzania produktów:

- proces przygotowania i tworzenia składników infrastruktury
- podjęcie określonego cyklu inwestycyjnego
- rozruch technologiczny
- testowanie egzemplarzy próbnej produkcji
- testy rynkowe
- nabór i szkolenie potrzebnego personelu



Wniosek

Każdy produkt na rynku ma określony cykl życia. Może on trwać kilka miesięcy lub ... lat. Przebieg krzywej cyklu życia jest procesem dynamicznym i zależy od wielu czynników (JAKICH??).

Czynniki kształtujące długość cyklu życia produktu

Długość cyklu życia produktu zależy od:

- ❖ rodzaju samego produktu
- ❖ przeznaczenia produktu
- ❖ częstotliwości zakupu
- ❖ rodzaju zaspokajanych potrzeb konsumentów i od tempa ich zmian
- ❖ postępu technicznego i technologicznego w sferze wytwarzania
- ❖ sezonowości
- ❖ mody
- ❖ oddziaływania konkurencji

Do dyskusji ...

Na współczesnych rynkach cykle życia produktów są coraz krótsze.

Warsztaty: Wprowadzanie nowego produktu na rynek

Etapy przygotowania zadania:

Jesteście zespołem pracującym w agencji marketingowej. Dostaliście zlecenie zaplanowania działań w fazie koncepcyjnej **nowego modelu luksusowego telefonu komórkowego**. W tym celu musicie wykonać następujące kroki:

- Zdefiniowanie klienta i jego potrzeb.** Kto będzie odbiorcą nowego telefonu? Jakie korzyści osiągnie klient dzięki nowemu produktowi?
- Analiza konkurencji.** Wymienić najważniejszych konkurentów na rynku i czym się charakteryzują ich produkty?
- Opis nowego telefonu.** Jakimi cechami charakteryzuje się Wasz produkt? Czym wyróżnia się na tle konkurencyjnych telefonów?
- Kanały sprzedaży.** Jakimi kanałami będą sprzedawane Wasze telefony?
- Nabór i szkolenie potrzebnego personelu.** W jaki sposób przeprowadzicie rekrutację, a potem szkolenie pracowników do sprzedaży nowych telefonów?
- Czy możecie jeszcze coś zrobić, aby klienci nie tylko byli zadowoleni, ale wręcz zachwyceni?** (np. niekonwencjonalna reklama, filmiki na TikToku, film instruktażowy na YouTube).

Dziękuję za zajęcia 😊