

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Marketing Internetowy

dr Michał Kucia

Uniwersytet w Katowicach
21 października 2013 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Marketing w Internecie

to działania marketingowe prowadzone w Internecie.

MARKETING to działalność, która poprzez proces wymiany zmierza do zaspokojenia potrzeb i życzeń klientów.

Zadaniem marketingu jest aby poznawać a następnie spełniać życzenia klientów.

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Dlaczego marketing internetowy jest taki ważny?

Bo internautów jest coraz więcej...

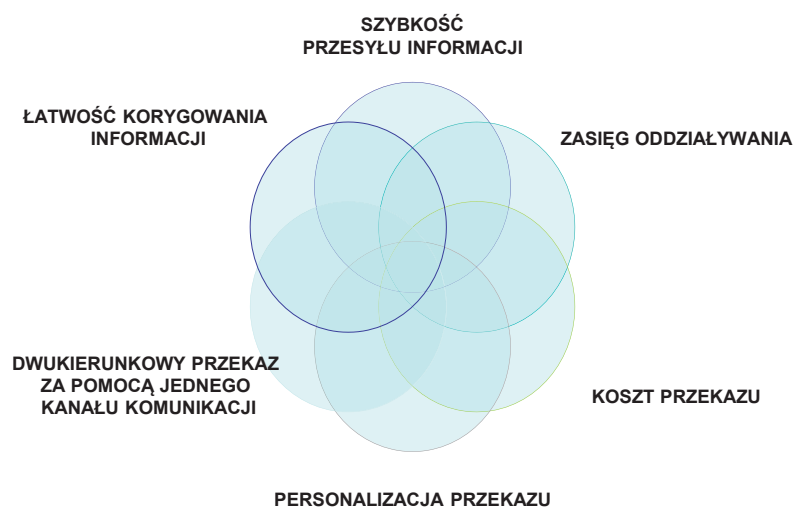
Twój sklep „za rogiem” jest również „siedmioma morzami i górami”...

Wiem teraz wszystko o poszukiwanym produkcie...

Każdego mogę się poradzić i samemu innym dać radę...

To **JA** decyduję co i kiedy oglądam/słucham...

POTENCJAŁ E-MARKETINGU



Wirtualizacja produktu



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

Wirtualizacja usługi



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

Efekt usieciowienia

Efekt usieciowienia oznacza sytuację, w której wartości dla klienta zależne są od liczby użytkowników danego produktu.

Po przekroczeniu pewnej liczby użytkowników na stronie efekt usieciowienia przestaje przynosić korzyści, a może wręcz zaszkodzić.

Efekt usieciowienia

facebook

Facebook pomaga kontaktować się z innymi osobami i udostępniać im różne informacje i treści.



fotka.pl

nk
MIEJSCE SPOTKAŃ

skype

Ps Poszkole.pl

gadu-gadu.pl

Efekt usieciowienia



DEMOTYWATORY.PL

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Plan marketingowy firmy internetowej

- Jak działamy? (e-sklep, Wall na Facebook'u np. Serce i Rozum, e-usługa)
- Co sprzedajemy? Jaka jest nasza usługa/produkt?
- Kto jest naszym klientem?
- Czy mamy konkurentów? Jeśli tak, to co nas od nich odróżnia?
- Czy możemy zwirtualizować nasz produkt?
- Czy efekt usieciowienia jest aż tak ważny?

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Serdecznie dziękuję za uwagę!
zachęcam do zadawania pytań