

5-KEÏC

1969 yil ta'sis etilgan «EPS Ltd» firmasi Buyuk Britaniyada elektr energiyasi ishlab chiqaruvchi nufuzli firma sifatida ma'lum. Kompaniya shiori quyidagicha: «Biz elektr energiyasini uzluksiz yetkazib bershni kafolatlaymiz. Bizning energiya uzatishimiz a'lo darajada!». Firma mijozlari: aeroportlar, kasalxonalar, telekommunikatsiya sohasidagi korxonalar, non kombinatlari. Mijozlar geografiyasi – Buyuk Britaniya, O'rta Sharq, Xitoy.

Kompyuter va boshqa asbob-uskunalar elektr energiyasi bilan uzluksiz va barqaror ta'minlashni talab qiladi. Firma mutaxassislari bundan 20 yil oldin elektr uzatish va kuchlanishdagi eng kichik tebranishlarr ham kompyuter ishiga salbiy ta'sir etishi va bunda uzatiladigan axborot buzib ko'rsatilishi, kompyuter operatsiyalari qiyinlashishini aniqlagan edilar. Firma tasarrufida bo'lgan asbob-uskunalar o'zgaruvchan tok tebranishlaridan ishonchli himoyani to'liq ta'minlay oladi.

Firmaning sotuv hajmi talab etarli darajada yuqori bo'lganda to'xtovsiz o'sadi, biroq raqobat xavfi ham ortadi. Firmaning boshqaruvchi direktori ma'lumoti bo'yicha muhandis-elektronchi bo'lib, Marketing instituti qoshidagi kadrlar tayyorlash markazida maxsus kurs o'tib, firma pozitsiyalari mustahkam ekanligiga qaramay, uning faoliyatini marketing konsepsiyasiga yo'naltirish zarurligini anglab etdi. U marketing rejalashtirish tizimini rivojlantirish vaqti keldi deb hisoblaydi, biroq marketing faoliyati borasida yetarlicha tajribaga ega bo'lmagani holda aniq nimalar qilish kerakligini bilmaydi. U kompaniya falsafasini quyidagicha ifodalaydi: «Tovarning eng oliy sifati plyus ajoiyb injiniring va texnik ekspertiza».

Savollar:

1. Boshqaruvchi direktorga kompaniyaning asosiy marketing maqsadlarini ifodalashga yordam bering.
2. Kompaniyaning asosiy vazifalarini ajratib ko'rsating.
3. Sizningcha, bu vazifalarni bajarish uchun marketing faoliyatining qaysi turlari zarur?
4. Kompaniya faoliyatida marketing konsepsiyasiga o'tish natijasida qanday foyda olish mumkin?