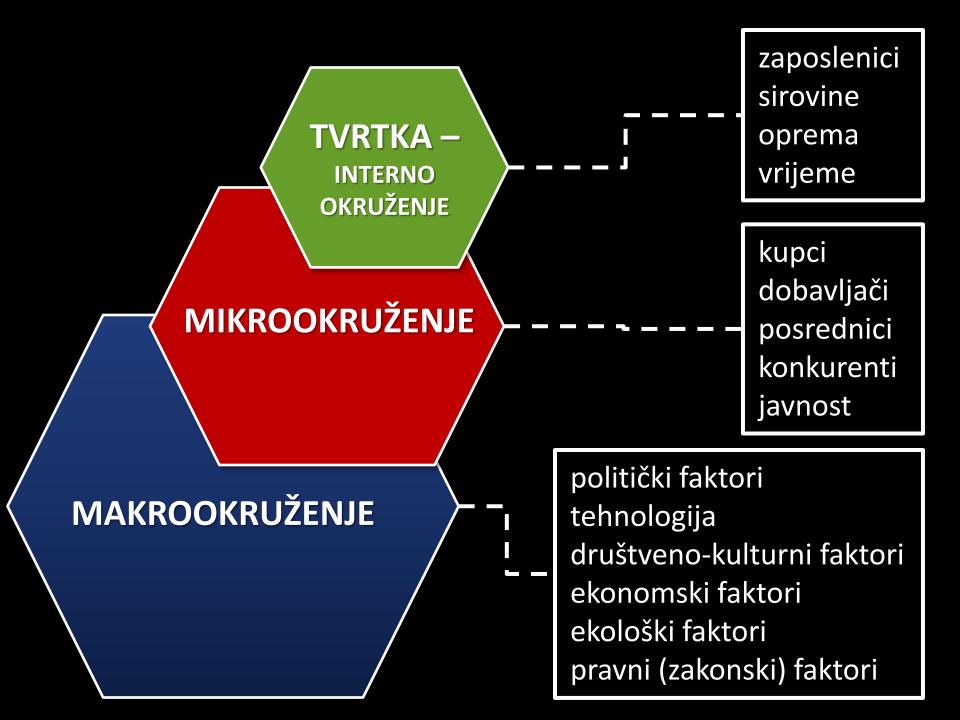
# Marketinške odrednice - mikro i makrookruženje

- mikrookruženje
- makrookruženje
- internetsko okruženje marketinga
- e-trgovina i e-poslovanje
- globalno marketinško okruženje

# MARKETINŠKO OKRUŽENJE

- MARKETINŠKO OKRUŽENJE sastoji se od različitih sila i subjekata koji utječu na sposobnost tvrtke da razvije i zadrži uspješne odnose sa svojim klijentima
- različite sile i subjekti koji utječu na poslovanje tvrtke
- marketinško okruženje dijelimo na mikro i makro okruženje
- mikrookruženje čine čimbenici na koje tvrtka može utjecati i na koje utječe, dok na sile makrookruženja ne može utjecati već im se prilagođava



#### MIKROOKRUŽENJE

MIKROOKRUŽENJE čini tvrtka i poslovni subjekti koji su povezani s tvrtkom, a to su:

- 1. sama tvrtka
- 2. opskrbljivači (dobavljači)
- 3. marketinški posrednici
- 4. kupci (sadašnji i potencijalni potrošači)
- 5. konkurenti
- 6. javnost

#### MIKROOKRUŽENJE – TVRTKA

tvrtku kao element mikrookruženja čine njeni sastavni dijelovi



- marketinški odjel mora surađivati sa svim dijelovima tvrtke
- npr. ako uprava pozicionira neki hotel kao hotel za poslovne ljude, marketing mora uskladiti svoje djelovanje s njom

#### MIKROOKRUŽENJE – DOBAVLJAČI

- organizacije i pojedinci koji opskrbljuju tvrtku svojim proizvodima i uslugama
  - sve promjene koje se događaju kod dobavljača mogu utjecati na krajnji proizvod turističke tvrtke (poskupljenje ili nestašica namirnica, problemi u distribuciji...)
  - npr. poskupljenje hrane kod lokalnog dobavljača utječe na promjenu cijena jela u restoranu ili hotelu
  - primjer suradnje hotela s poznatim restoranima (prednosti i nedostatci)

#### MIKROOKRUŽENJE – MARKETINŠKI POSREDNICI

- razni poslovni subjekti koji pomažu tvrtki u prodaji, distribuciji i promociji tj. komunikaciji s kupcima
- to su preprodavači, distributeri, marketinške agencije i financijski posrednici
  - marketinške agencije tvrtke za istraživanje tržišta, agencije za komunikaciju s tržištem, medijske tvrtke i tvrtke za marketinško savjetovanje
  - financijski posrednici banke, kreditne tvrtke, osiguravajuća društva, tvrtke za financijske transakcije

## MIKROOKRUŽENJE – KUPCI

sadašnji i potencijalni potrošači

#### 6 tipova kupaca (tržišta):

- 1. tržišta krajnje potrošnje
  - pojedinci i kućanstva koji kupuju proizvode i usluge za osobnu potrošnju
- 2. tržišta poslovne potrošnje
  - kupuju robu i usluge za daljnju obradu ili korištenje u proizvodnji
- 3. tržišta preprodavača
  - kupuju robu i usluge kako bi ih preprodavali i ostvarili dobit
- 4. institucijska tržišta
  - sastoje se od škola, bolnica, staračkih domova, zatvora i drugih institucija koje nabavljaju robu i usluge <u>za osobe o kojima skrbe</u>
- 5. vladina tržišta
  - vladine agencije koje kupuju robu i usluge za javnu potrošnju
- 6. međunarodna tržišta
  - predstavljaju kupce u drugim zemljama i uključuju potrošače, proizvođače, preprodavače i vlade

#### MIKROOKRUŽENJE – KONKURENTI

 utječu na tvrtku kako bi bila bolja i uspješnija od konkurencije stalnim poboljšanjem ponude i usluga

#### MIKROOKRUŽENJE – JAVNOST

- bilo koja skupina koja ima stvaran ili potencijalan interes i utjecaj na sposobnost tvrtke da ostvari svoje ciljeve
  - tipovi javnosti: mediji, vlada, udruge građana...
  - primjer sa GMO pilećom salamom

## **MAKROOKRUŽENJE**

- Sile makrookruženja oblikuju prilike i predstavljaju prijetnje za tvrtku, a to su:
  - 1. demografsko okruženje
  - 2. gospodarsko okruženje
  - 3. prirodno okruženje
  - 4. tehnološko okruženje
  - 5. političko okruženje
  - 6. kulturno okruženje
  - sile makrookruženja poduzeću otvaraju mogućnosti, ali mogu stvoriti i ograničenja u poslovanju

# **DEMOGRAFSKO OKRUŽENJE**

promjena dobne strukture

```
babyboomeri, generacija X i generacija Y (1946.-64.) (1965.-76.) (1977.-94.)
```

- promjene u tipovima obitelji
  - manje obitelji s djecom, samci, samohrani roditelji
- promjene u obrazovanosti stanovništva
- promjene u tokovima migracija
- rastuća raznolikost populacije
- brzi rast populacije
- starenje stanovništva
- manji broj djece u obiteljima češće putovanje
- migracije selo grad bitno za određivanje restorana i trgovačkih centara
- veći broj razvoda više obitelji sa jednim roditeljem češći posjeti rodbini

demografski faktori

# GOSPODARSKO OKRUŽENJE

- uključuje čimbenike koji utječu na kupovnu moć potrošača i njihov način potrošnje
- treba obratiti pozornost na trendove koji utječu na kupovnu moć potrošača
- trend vrijednost za novac odnos vrijednosti proizvoda i usluge uz prihvatljivu cijenu
- u razvijenim zemljama dohodak po osobi koji stoji na raspolaganju nakon podmirenja osnovnih troškova života, omogućio je da 2/3 stanovništva odlazi provesti odmor izvan mjesta prebivališta

## PRIRODNO OKRUŽENJE

- odlikuje se promjenama koje s vremenom nastaju u prirodi, ponajviše zbog ljudskog djelovanja
  - nestašica sirovina (fosilna goriva)
  - povećani troškovi energije
  - povećana razina zagađenja
  - vladina intervencija u upravljanje prirodnim resursima
- potencijalne prilike za tvrtke koje mogu stvoriti nova rješenja i odgovoriti na izazove prirodnog okruženja
- očuvanost prirode znatno utječe na odabir turističke destinacije
- negativne posljedice turizma na okoliš

## TEHNOLOŠKO OKRUŽENJE

- karakteriziraju brze tehnološke promjene
- Internet kao novi distribucijski kanal
- u turizmu tehnologija ima ključnu ulogu pri pružanju brzih i točnih informacija i u posredovanju između ponude i potražnje
- informacijsko-rezervacijski sustavi, "chek-in", "chek-out" usluge, kupnja karata putem interneta, informatička infrastruktura u hotelima i privatnom smještaju...

## POLITIČKO OKRUŽENJE

- čine zakoni i različite interesne skupine čiji su stavovi i djelovanje u društvu zapaženi
- ukoliko je politička situacija nestabilna to može snažno utjecati na zanimanje za turističkim uslugama (npr. Domovinski rat i rat na Kosovu)
- povećanje poreza može negativno utjecati na turistička kretanja (primjer New York i povećanje poreza na iznajmljivanje soba)

# KULTURNO OKRUŽENJE

- sastoji se od institucija i drugih sila koje utječu na osnovne vrijednosti, doživljaje, sklonosti i ponašanje društva
- globalni trend u turizmu je zahtjev za autentičnošću
- upoznavanje lokalnih običaja i kulture (materijalne i nematerijalne)
- razvoj turizma potiče obnovu i zaštitu spomenika kulture, organizaciju kulturnih manifestacija i priredbi, obnavljanje starih običaja, obrta...
- npr. Pag srednjovjekovni grad, Špancirfest i sl.
- negativan utjecaj turizma na kulturu (masovni turizam i slabljenje izvornog identiteta, gastronomija...)

#### **MIKROOKRUŽENJE**

tvrtka

opskrbljivači

marketinški posrednici

kupci

konkurenti

javnost

#### **MAKROOKRUŽENJE**

demografsko

gospodarsko

prirodno

tehnološko

političko

kulturno