

Marketing

Praktické cvičenia



FAKULTA MANAGEMENTU
Univerzita Komenského
v Bratislave

Lektor: PhDr. Ing. Mgr. Miroslav Reiter, DiS., MBA, MPA

Kontakt:

miroslav.reiter@it-academy.sk

miroslav.reiter@fm.uniba.sk

O mne - Miroslav Reiter

2

10000+
klientov a
500+ firiem

Programátor,
marketér,
manažér

Microsoft a
Google tréner

112
certifikácii

48 príručiek a
publikácii

12 škôl

52 projektov

Vlastná firma

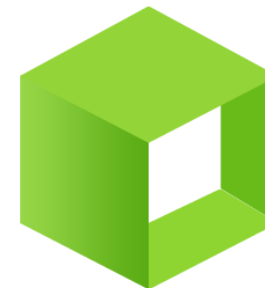


Miroslav Reiter

1. PhDr. VŠM (Podnikový manažment)
2. Ing. STU FEI (Aplikovaná informatika)
3. **Mgr. UK M (Strategický manažment a marketing)**
4. Mgr. VŠM (Manažérstvo kvality)
5. Mgr. VŠEMVŠ (Verejná správa)
6. Mgr. DTI (Učiteľstvo ekonomických predmetov)
7. DiS. AMOS (Cestovný ruch)
8. MBA LIGS (Executive management)
9. DBA Humanum (IT manažment)
10. MPA IES (Verejná správa a samospráva krajov)
11. MSc. Humanum (Bezpečnosť informačných systémov)
12. Ing. Paed. IGIP



Finančná správa
Slovenská republika



IT ACADEMY

**DIGITÁLNA
UNIVERZITA**



VITA
COMPANY

Vyber si online kurz

Naučte sa programovať, tvoriť webstránky a grafiku, manažovať alebo sa zamerajte na osobný rozvoj. Všetko jednoducho vďaka našim online kurzom z pohodlia tvojho domova.

**Ročné
predplatné na
všetky online
kurzy**

~~2299.99€~~

399.99€

Prístup pre Teba do
všetkých aktuálnych aj
pripravovaných online
kurzov

12 mesačná platnosť

 **Kúpiť teraz**



260 kurzov v
ponuke



Zábavné
online lekcie



Akreditované
kurzy



9 rokov
skúseností



Certifikovaní
profesionálni
lektori

Miroslav Reiter

6

získava status

Google Certified Trainer

Automation

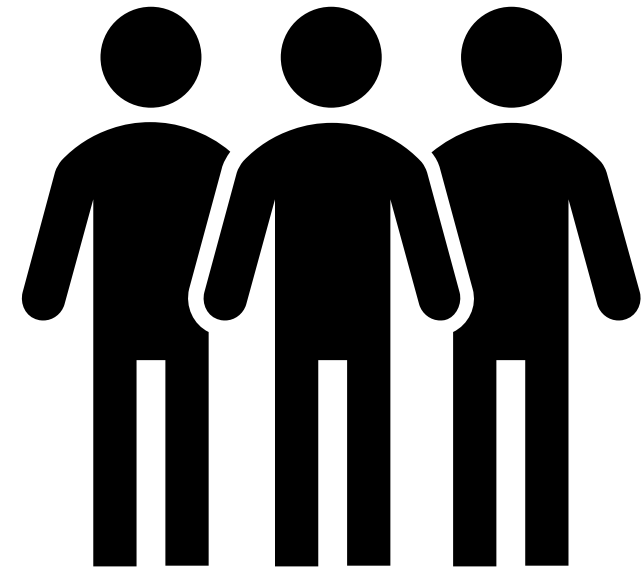


Kto z vás chce pracovať ako?

1. Marketér (všeobecne)
2. Manažér/account (aj produktový, projektový, PR, brand)
3. Podnikateľ (vlastná firma)
4. PPC špecialista/konzultant
5. SEO špecialista/konzultant
6. Špecialista pre sociálne médiá
7. Analytik
8. Výkonnostný (performance) marketér
9. Grafický dizajnér
10. UX/UI špecialista
11. Copywriter
12. Nákupca alebo plánovač mediálneho priestoru

Pravidlá

1. **Nie som profesor, ani docent**, tak ma tak prosím neoslovujte
2. Snažte sa a **budte aktívni** od začiatku
3. V maximálnej možnej miere **sa zapájajte**
4. **Zapnite si mobil (budeme ho využívať)**, ale vypnite tóny, notifikácie a iné pazvuky...
5. **Naučte sa čo najviac a užite si to**



14. vydání

Marketing management

KOTLER
KELLER

Moderní marketing

■ 4. evropské
vydání



Kotler a Keller

GRADA



MARKETING SCIENCE & INSPIRATIONS

Marketing Science and Inspirations

Hodnotenie predmetu

- Priebežné hodnotenie: **40 bodov**
 - **Aktívna účasť** (v prípade neospravedlnenej neúčasti alebo nepripravenosti na cvičenie (seminár) strata 10%)
 - **Semestrálny projekt** 10x10 bodov -> 1 bod = 1 % zo 40 bodov
- Záverečné hodnotenie: **60 bodov**
 - Skúška – písomná, online test

Semestrálny projekt (10 štúdií)- 40 bodov

- **Práca v skupinkách** (max. 5 ľudí v jednej)
- V skupine je **1 vedúci**, každá skupina si ho demokraticky alebo diktátorsky zvolí
- Odovzdanie **písomnej formy štúdie** + pripravená **prezentácia** na každú hodinu
- Maximálny rozsah teoretickej časti štúdie je jedna tretina z celkového rozsahu práce
- Každá skupina bude **prezentovať minimálne 3x za semester**



Prax, prax, prax

Semestrálny projekt (10 štúdií) - 40 bodov

- V prácach sa vyžaduje korektné uvádzanie použitých zdrojov podľa normy **ISO 690** a **ISO 690-2 pri tvrdeniach**
- Účasť na seminároch je povinná, **absencia študenta na seminári nie je dôvodom na neodovzdanie štúdie**
- **Forma je na vás:**
 - Dokument Word
 - Prezentácia PowerPoint/Prezi
 - Časopis
 - Nahovorená prezentácia
- **Odporúčam kreativitu a originalitu :-)**



Kolaboračné nástroje na prácu v tíme

Téma semestrálneho projektu

1. Založenie fiktívneho alebo reálneho podniku alebo inej organizácie (napr. neziskovej organizácie)
2. Poriadne si preštudujte sylaby a na základe toho si vyberte správny podnik
3. Do budúceho týždňa - profil podniku/organizácie, ktorý musí obsahovať:
 - názov
 - majiteľ (konateľ)
 - sídlo
 - organizačno-právna forma
 - predmet podnikania
 - identifikácia zákazníkov vybranej organizácie
 - charakterizácia produktu

Čo nás čaká a neminie

1. Postavenie a význam marketingu v rozvoji organizácie
2. Podstata marketingovej koncepcie
3. Strategické plánovanie a význam marketingového plánovania
4. Marketingové prostredie
5. Marketingový informačný systém a marketingový výskum
6. Nákupné správanie spotrebiteľov a organizácií
7. Segmentácia trhu, výber cieľových skupín a tvorba trhovej pozície
8. Produkt ako nástroj marketingového mixu
9. Cena a cenová stratégia podniku
10. Distribučné kanály a fyzická distribúcia
11. Marketingová komunikácia a marketingový komunikačný mix
12. Medzinárodný marketing
13. Marketing služieb



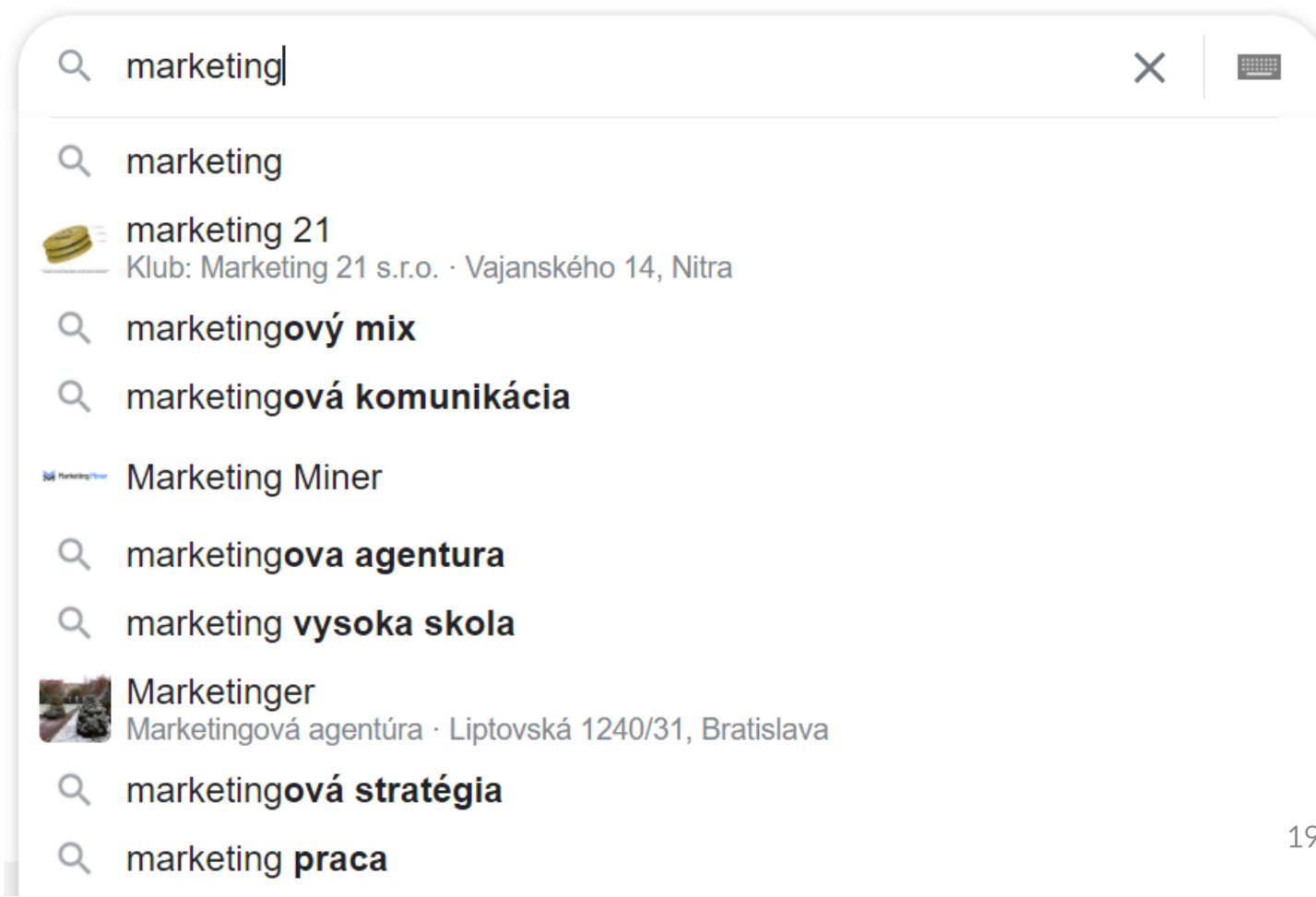
Ako efektívne využiť reklamu a marketing?



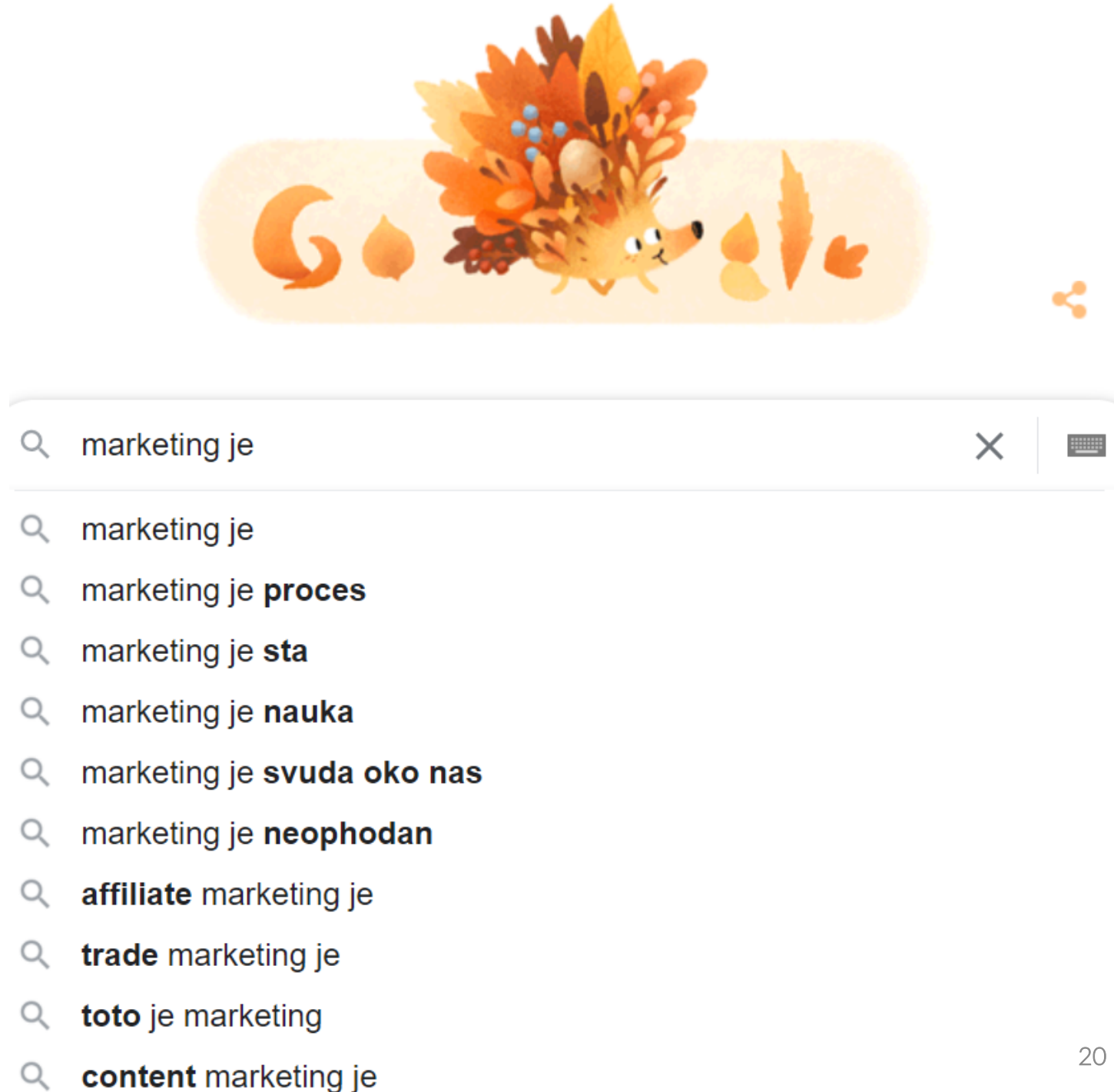
Čo si predstavujete pod pojmom marketing?



Google
našepkávač
a
pochopenie
potrieb ľudí



Google
našepkávač
a
pochopenie
potrieb ľudí





Google
našepkávač
a
pochopenie
potrieb ľudí

ako zohnať

ako zohnať **dmt**

ako zohnať **peniaze**

ako zohnať **marihuanu**

ako zohnať **isoprinosine**

ako zohnať **sponzora**

ako zohnať **adderall**

ako zohnať **ivermectin**

ako zohnať **like na fotku**

ako zohnať **investora**

ako **zohnať** **lieky na predpis**



● marketing
Hľadaný výraz

● reklama
Hľadaný výraz

+ Pridať porovnanie

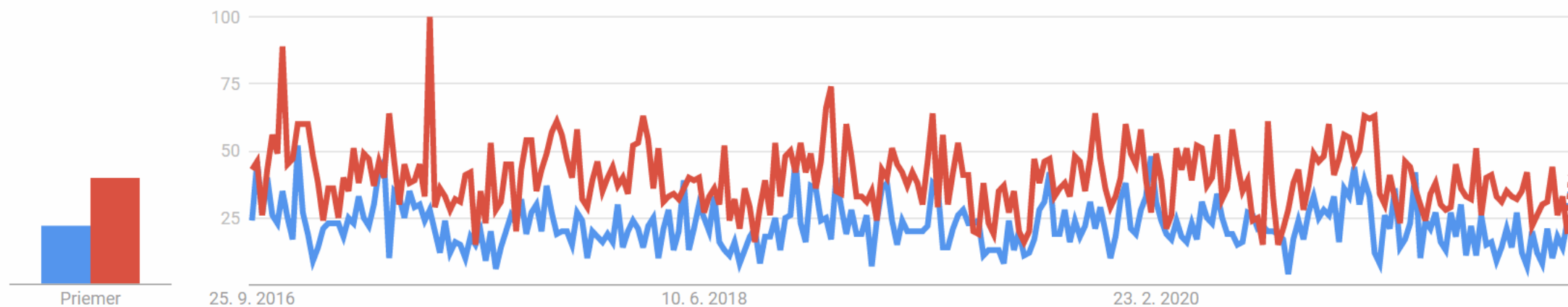
Slovensko ▼

Posledných 5 rokov ▼

Všetky kategórie ▼

Webové vyhľadávanie ▼

Záujem v priebehu času ?





● marketing
Hľadaný výraz

● reklama
Hľadaný výraz

+ Pridať porovnanie

Slovensko ▼

2004 – dnes ▼

Všetky kategórie ▼

Webové vyhľadávanie ▼

Záujem v priebehu času ?



Čo je Marketing?

- Je spoločenský a **manažérsky proces**, prostredníctvom ktorého **uspokojujú jednotlivci** a **skupiny** svoje **potreby** a **prania** v procese výroby a výmeny produktov a hodnôt.

-- Philip Kotler

Aký je vzťah marketingu a reklamy

1. Marketing = Reklama a predaj
2. Marketing \neq Reklama a predaj
3. Marketing \subset Reklama a predaj
4. Marketing $\not\subset$ Reklama a predaj

Kedy sa začíname zapodievať marketingom?

1. Pred predajom
2. Po predaji
3. Pred vytvorením produktu
4. Pred vyrobením produktu
5. Pre založením firmy/organizácie

Doba životnosti produktu

Čo je cieľ marketingu?

1. Rýchlo zarobiť peniaze
2. Urobiť akt predaja nadbytočným
3. Spasiť/zachrániť svet
4. Spoznať a pochopiť zákazníka, aby sa produkt predával sám
5. Identifikovať potreby zákazníka
6. Spokojní a šťastní zákazníci
7. Ponúkať správne produkty
8. Ponúkať odlišné produkty od konkurencie

**Ktoré slovenské organizácie majú podľa
vás top marketing a prečo?**

Úloha na budúci týždeň – 1. prezentácia

1. Uvažujte nad **založením fiktívneho** alebo **reálneho podniku** alebo inej **organizácie** (napr. neziskovej organizácie), čo je nevyhnutnou podmienkou pre **aplikáciu teoretických poznatkov do praxe**
2. Aký je **profil** daného **podniku (organizácie)**, aký ponúka **produkt** a kto sú jeho **zákazníci**?

Téma semestrálneho projektu

1. Založenie fiktívneho alebo reálneho podniku alebo inej organizácie (napr. neziskovej organizácie)
2. Poriadne si preštudujte sylaby a na základe toho si vyberte správny podnik
3. Do budúceho týždňa - profil podniku/organizácie, ktorý musí obsahovať:
 - názov
 - majiteľ (konateľ)
 - sídlo
 - organizačno-právna forma
 - predmet podnikania
 - identifikácia zákazníkov vybranej organizácie
 - charakterizácia produktu

Čo ti odporúčam si pozrieť?

1. Prednášky (alfa a omega) -
<https://teams.microsoft.com>
2. Video tutorialy a záznam z cvičení -
www.youtube.com/c/IT-AcademySK



Šup do záložiek

Čo sa oplatí prečítať?

Slovensko a Česko

- Albatrosmedia
- Kopp
- Grada
- Wolters Kluwer
- BEN
- Veda

Zahraničie

- O'Reilly
- Manning
- Packt
- Apress
- Wiley
- No Starch Press

YouTube tutorialy

- www.youtube.com/c/IT-AcademySK

Šup do záložiek

Sprav si google certifikáciu

- ✓ **Google Analytics**
- ✓ **Google Ads**
- ✓ **YouTube**



Miroslav Reiter
ML/AI
Google Certified Trainer

Čo je Grow with Google?

Grow with Google je **globálna iniciatíva**, ktorej cieľom je vytvoriť viac príležitostí pre všetkých.

Poskytuje **bezplatné kurzy, nástroje a školenia** či už online alebo offline, ktoré ľuďom pomáhajú získavať tie správne zručnosti, aby si našli prácu, posunuli svoju kariéru či nakopli svoje podnikanie.

V roku 2021 sa zameriava na pomoc:

- **Malým a stredným podnikateľom**
- **Startupom**
- **Neziskovým organizáciám**
- **Ženám**
- **Mnoho ďalším ...**

Viac informácií nájdete na:
www.growwithgoogle.sk



Slovensko môže patriť k digitálne najrozvinutejším ekonomikám, avšak...



Strácame momentum
kvôli nedostatku inovácií

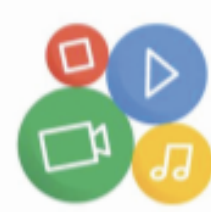


Až 99 % firiem
na Slovensku sú
malé a stredné podniky

Ekonomika na Slovensku bola ovplyvnená nedávnou krízou a technológie môžu pomôcť pri jej prekonávaní aj v budúcnosti...



Máme **nízky počet startupov**, najmä v regiónoch



Digitalizácia podnikania je na Slovensku jedna z **najnižších v rámci EU**

...kľúčom k naštartovaniu ekonomiky a digitálnej transformácie je vzdelávanie

Od roku 2016 pomáha Grow with Google firmám, používateľom a inštitúciám na Slovensku prijímať digitálnu transformáciu bezpečným spôsobom.

100,000 ľudí

sme spoločne preškolili v zručnostiach potrebných pre budúcnosť

450 školení

sme spolu s partnermi poskytli na celom Slovensku



5 000 + ľudí

začalo podnikať po absolvovaní nášho vzdelávania



Naším záväzkom je **prispieť k oživeniu slovenskej ekonomiky** a do konca roka 2021

pomôcť ďalším 50,000 slovenským firmám a jednotlivcom

lepšie využívať internet k rastu svojho podnikania, rozvoja kariéry či nájdania novej práce.

Online marketing	Technology & Tools	Business & Soft skills
Google Analytics	Workspace (G Suite)	Entrepreneurship
Online marketing strategy	Online Security & Safety	Leadership
Google for Nonprofits	Google for Education	Export
Shopping	AI/ML	#IamRemarkable*
YouTube		Entrepreneurship / Diversity for women
Google My Business		Critical thinking / Media literacy
Google Ads		

* Viac informácii na www.iamremarkable.sk



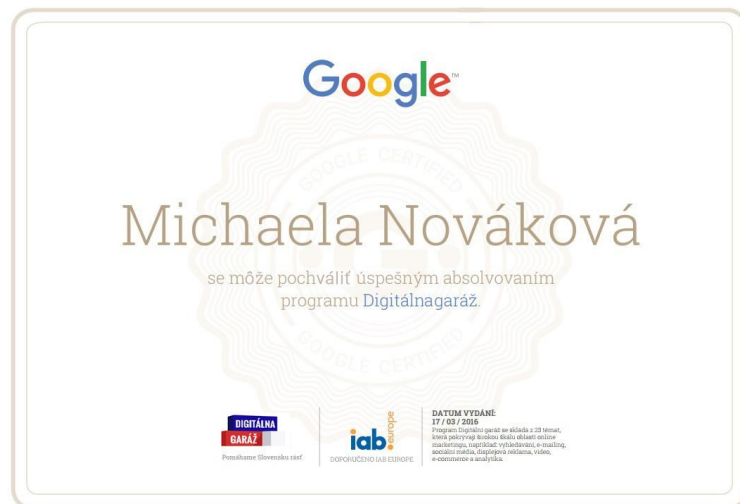
Digitálna garáž Online platforma na výuku digitálneho marketingu a mäkkých zručností

26 tém

106 lekcií

9 hodín obsahu

Dostupné 24/7
Zadarmo
Na mieru



Google Digitálna garáž

1. Základy e-mailového marketingu

Téma: Využite e-mailové spojenie

☆ ZÁLOŽKA < ZDIELAŤ

Prehľad tém

Lekcie	0 / 4
☆ 1. Základy e-mailového marketingu	^
✓ Sledujte lekciu	6 min
✚ Otestujte si svoje znalosti	1 min
☆ 2. Možnosti e-mailového marketingu	∨
☆ 3. Vytváranie skvelých marketingových e-mailov	∨
☆ 4. Správa úspešných e-mailových kampaní	∨

▶ PRESKOČIŤ NA TEST

ZOBRAZIŤ PREPIS

OTESTUJTE SI SVOJE ZNALOSTI

Hlavné poznatky

Zasielanie bulletinov a akčných ponúk zákazníkom prostredníctvom e-mailu môže zohrať kľúčovú úlohu vo vašom marketingovom pláne. Budujte a upevňujte vzťahy so zákazníkmi. V tomto videu sa pozrieme na:

- vytváranie zoznamu kontaktov,
- zacielenie na publikum na základe záujmov,
- budovanie vzťahov so zákazníkmi.

Mrkni na YouTube kanál a daj odber

 [WWW.YOUTUBE.COM/C/IT-ACADEMYSK](https://www.youtube.com/c/IT-ACADEMYSK) 