

Marketing

Podstata marketingovej koncepcie



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

Prezentovanie podnikov/organizácie

- 5-6 minút (elevator pitch)
 1. Predstavte profil firmy
 2. Prečo ste si vybrali práve túto firmu?
 3. Pracovali by ste v tejto firme? (aj na stáž/aj zadarmo)

Značky a ich profily

Kofola

Sedita

Lenovo

Martinus

Slovak
Telekom

Bubo
Travel

Strabag

Underroof

Čo nás dnes čaká a neminie

1. Charakterizujte kľúčové prvky marketingovej koncepcie.
2. Analyzujte potreby a želania vašich zákazníkov, popíšte výmenu a transakciu,
3. Vyberte marketingovú filozofiu vašej organizácie a svoj výber zdôvodnite



Čo je podstatou marketingovej koncepce?

Čo si predstavujete pod pojmom marketingová koncepcia? 



Google našepkávač a marketingová konceptcia

marketingová konce

- marketingová koncepcia
- marketingová koncepcia vzor
- marketingová koncepcie
- marketingová koncepcie príklad
- marketingová koncepcie cestovního ruchu
- marketingová koncepcie czech tourism
- marketingová koncepcie definice
- marketingové koncepcie
- holistická marketingová koncepcia
- holistická marketingová koncepcie

Hľadať Googlom

Skúsím šťastie



marketing concept

en-gb (30 Sep 2021)

[Compare data \(Pro only\)](#)

316 RESULTS FOR MARKETING CONCEPT (TOP)

QUESTIONS **52**

PREPOSITIONS **38**

COMPARISONS **27**

ALPHABETICALS **191**

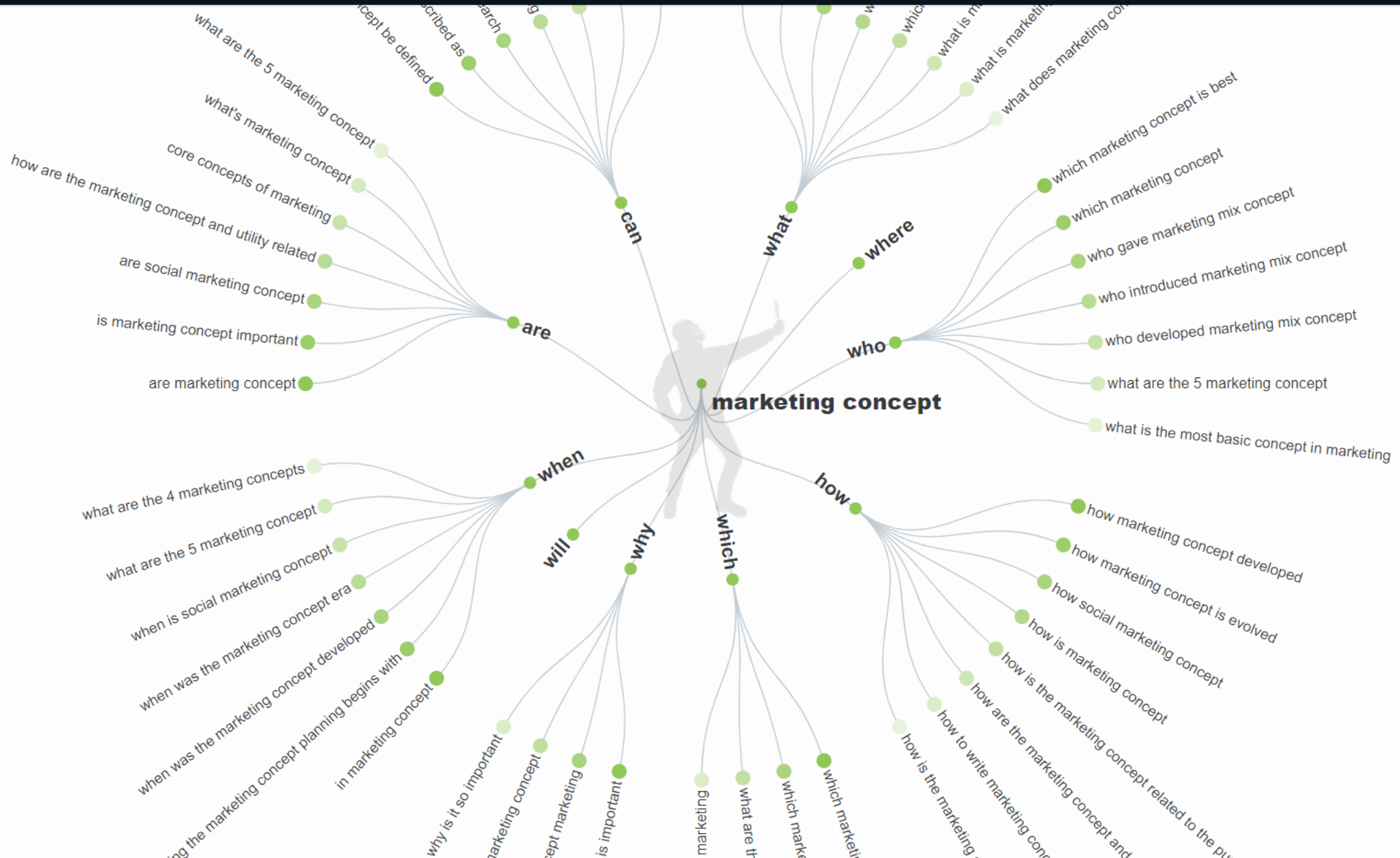
RELATED **8**

 [Download CSV](#)

marketing concept 52 questions

27

RELATED 8



316 RESULTS FOR MARKETING CONCEPT (TOP)

QUESTIONS 52 PREPOSITIONS 38 COMPARISONS 27

Download CSV

ALPHABETICALS 191 RELATED 8



316 RESULTS FOR MARKETING CONCEPT (TOP)

QUESTIONS 52 PREPOSITIONS 38 COMPARISONS 27

Download CSV

ALPHABETICALS 191 RELATED 8

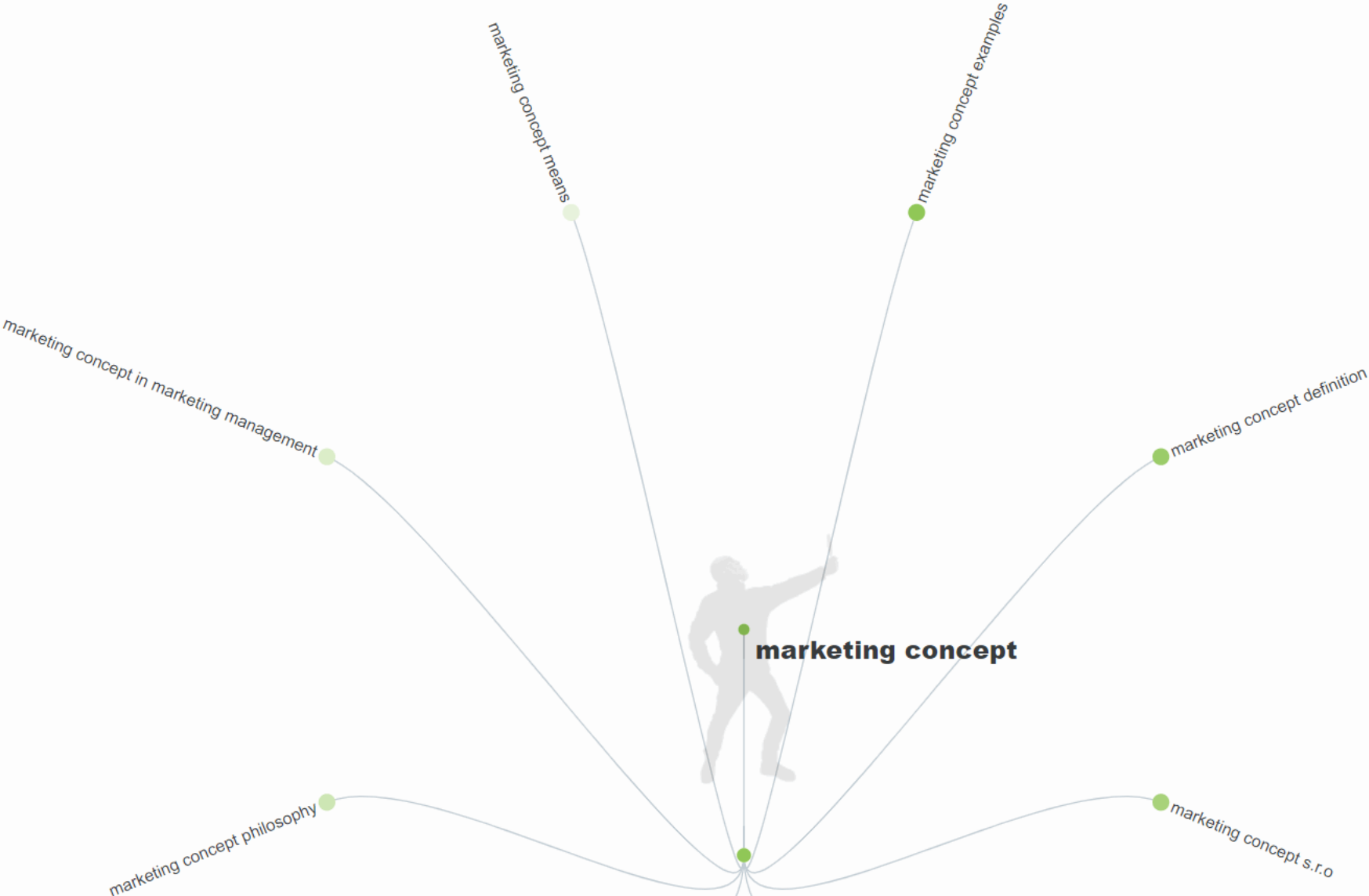


316 RESULTS FOR MARKETING CONCEPT (TOP)

QUESTIONS 52 PREPOSITIONS 38 COMPARISONS 27

[Download CSV](#)

ALPHABETICALS 191 RELATED 8



Rozdiely Potreby a Želania

Potreba

- Stav pociťovania nedostatku
- Človek má celé komplexy potrieb
- Zahrňajú základné fyzické potreby (napr. jedlo, oblečenie, teplo a bezpečnosť), sociálne potreby (týkajúce sa spolupatričnosti a náklonnosti), a individuálne potreby po vedomostiach a sebarealizácii
- Tieto potreby nikto nevymyslel, ale sú základom ľudského bytia

Želanie (Prianie)

- Reprezentujú formu ľudských potrieb, ktorej podoba sa od kultúry a individuálnej osobnosti.
- Želania sa opisujú názvami predmetov, ktoré uspokoja potreby.
- Vývojom spoločnosti sa želania jej rozširujú.
- Čím viac predmetov, ktoré vzbudzujú záujem a túžbu ľudí, sa ponúka, tým viac sa výrobcovia snažia poskytnúť také výrobky a služby, ktoré dokonalejšie uspokoja želania.

Výrobcovia vrtákov

Rozdiely Zákazník a Spotrebiteľ

Zákazník

- Najdôležitejšia osoba v našej firme
- Nie je závislý od nás, my sme závislí od neho
- Nie je rušivým faktorom, je zmyslom našej práce
- Zákazníkovi nerobíme láskavosť tým, že ho dobre obslúžime, ale on robí láskavosť nám, že nám to umožní
- So zákazníkom nie je možné hádať sa
- Ešte nikto nevyhral spor so zákazníkom
- Je človek, ktorý za nami prichádza so svojimi potrebami

Spotrebiteľ

- Osoba, ktorá identifikuje svoje potreby a želania, robí nákup a následne disponuje produktom počas procesu spotreby
- Kategórie:
 - Individuálny spotrebiteľ
 - Jednotlivec, ktorý nakupuje výrobky a služby pre svoju vlastnú spotrebu, na použitie v domácnosti prípadne ako dar pre inú osobu. Títo spotrebitelia uskutočňujú konečnú spotrebu, preto sa nazývajú koneční spotrebitelia
- Organizácie ako spotrebitelia?
 - Súkromné firmy, štátne orgány, štátna správa a samospráva, inštitúcie, ktoré nakupujú produkty, zariadenia, suroviny, služby, aby mohli vykonávať svoju činnosť

Kto je pre nás podstatnejší?

Čo je marketingová koncepcia?

- Jedna z **filozofií marketingu/marketingového manažmentu**, ktorá tvrdí, že **dosiahnutie cieľov firmy** závisí od **poznania potrieb cieľového trhu** a schopnosti **ponúknuť uspokojenie** týchto potrieb **efektívnejšou formou** než konkurencia.
- Základom koncepcie je **poznať** a **napĺňať požiadavky** a **potreby zákazníkov** a im **prispôsobovať** výrobný **program podniku**.

Hlavné piliere marketingovej koncepcie

1. Trvalá orientácia na zákazníka
2. Sústreďenie sa na trh (sme všade/všetko vyrábame?)
3. Orientácia na zákazníka (pre všetkých/masovky?)
4. Koordinovaný marketing (fungujeme ad hoc/ako sa podarí ?)
5. Plánovanie (vrátane dlhodobého)
6. Ziskovosť (na úrovni nákladov/malé provízie/v strate?)

Ďalšie marketingové koncepty

1. Výrobná koncepcia
2. Výrobná koncepcia
3. Predajná koncepcia
4. Marketingová koncepcia
5. Moderná (spoločenská) koncepcia
6. Holistická marketingová koncepcia

1. Výrobná koncepcia

- Jeden z **najstarších podnikateľských prístupov**
- Zákazníci uprednostňujú **výrobky**, ktoré sú **široko dostupné** a **cenovo priateľné**
- Manažéri sa snažia o čo **najvyššiu výrobnú efektivitu, nízke náklady, hromadnú distribúciu**
- Obrovské a lacné zásoby pracovnej sily
- Ideálne ak **potrebujete rozšíriť trh**
- Čína, India (Ázia)
- Legend (Lenovo Group)
- Haier (Spotrebiče)
- Ford (historicky)

2. Výrobková koncepcia

- Spotrebitelia dávajú prednosť **výrobkom** prinášajúcim **najvyššiu kvalitu, výkon** alebo **inovatívne vlastnosti**
- **Manažéri** sa niekedy **doslova zamilujú** do **svojich produktov**
- **Nový** alebo **zlepšený výrobok** **nemusí byť úspešný** ak nie sú jeho cena, komunikácia a spôsoby predaja správne nastavené
- MSI, Razer (Gaming)
- Aké príklady z praxe vás napadajú?

3. Predajná koncepcia

- Spotrebiteľia a firmy **bez ďalšieho pôsobenia nenakúpia** dostatočné množstvo výrobkov firmy
- **Najagresívnejší** pri **nevyhľadávaných tovaroch** (taký o ktorom normálne zákazníci nepremýšľajú)
- Firmy s nadbytočnou kapacitou potrebujú **predať všetko, čo vyrobia** než vyrábať toľko, koľko trh potrebuje
- Poistenia
- Kreditné karty
- Hrobky

Sell it, everything/everyone princípy

6. Moderná (spoločenská) koncepcia

- Postavená na komplexnej používateľskej orientácii podniku
- **Rešpektovanie celospoločenských potrieb**
- Ekológia, ŽP, zdravie človeka
- Samsung
- Alza
- Curaprox (Curaden)
- Fusakle

Lean princípy

Záverečné hodnotenie školenia

Vážený absolvent školenia, našim cieľom je neustále zlepšovať kvality našich služieb tak, aby boli účastníci našich školení čoraz viac spokojnejší. Váš názor je pre nás veľmi dôležitý, preto Vás prosíme, venujte pár minút vyplneniu tohto záverečného hodnotenia.

Vaše meno:
Váš e-mail:
Názov školenia:
Dátum školenia:
Meno lektora:

Nasledujúce časti známkujte zakrúžkovaním (1=výborné, 5=nedostatočné):

Spokojnosť s organizáciou:

Organizačné zabezpečenie školenia:	1	2	3	4	5
Technické vybavenie učebne:	1	2	3	4	5
Kvalita prostredia v učebni:	1	2	3	4	5
Celková spokojnosť s organizáciou školenia:	1	2	3	4	5
Pripomienky k organizácii školenia:					

Spokojnosť s lektorom:

Vystupovanie lektora:	1	2	3	4	5
Znalosti lektora:	1	2	3	4	5
Schopnosť lektora poskytnúť príklady z praxe:	1	2	3	4	5
Tempo výučby:	1	2	3	4	5
Pedagogické schopnosti lektora:	1	2	3	4	5
Celková spokojnosť s lektorom:	1	2	3	4	5
Pripomienky k lektorovi:					

Spokojnosť s koncepciou školenia (osnova):

	určite áno				určite nie			
Školenie mi dalo teoretické znalosti:	1	2	3	4	5			
Školenie mi dalo praktické zručnosti:	1	2	3	4	5			
Získané znalosti využijem v praxi:	1	2	3	4	5			
Školenie bolo vhodné pre mňa:	1	2	3	4	5			
Chcem pokračovať v ďalších školeniach v tejto oblasti:	1	2	3	4	5			
Pripomienky ku koncepcii školenia:								

Hodnotenie kurzu XYZ

[https://www.vita.sk/hodnotenie](#)

VITA > [Kategoria kurzov](#) > [Kurz XYZ](#) > Hodnotenie

Hodnotenie kurzu XYZ

Spokojnosť s organizáciou



Spokojnosť s lektorom



Spokojnosť s školením



Chceš nám niečo odkázať?

Zatvoriť

Odoslať



Otázka 1: Aká je vízia?

Odpoveď: Chceme digitalizovať záverečné hodnotenie školenia, zlepšiť používateľskú skúsenosť, znížiť ekologickú stopu, ušetriť čas a náklady na tlač.

Otázka 2: Kde ste teraz?

Odpoveď: Aktuálne používame papierový dotazník. Ročné náklady na tlač sú cca 1 500 Eur.

Otázka 3: Kde chcete byť?

Odpoveď: Chceme úplne eliminovať papierové hodnotenie školenia.

Otázka 4: Ako sa tam dostanete?

Odpoveď: Potrebujeme navrhnuť, vytvoriť webový dotazník a upraviť proces hodnotenia školenia.

Otázka 5: Aké opatrenie ste vykonali?

Odpoveď: Navrhli sme drôtený model pre webový dotazník, realizovali jeho testovanie.

Otázka 6: Dostali ste sa tam?

Odpoveď: Na základe výsledkov testovania a spätnej väzby zákazníkov s lektormi sa nám podarilo realizovať víziu.

Otázka 7: Ako zachováte dynamiku?

Odpoveď: Budeme ďalej pokračovať v zlepšovaní procesu hodnotenia. Prehodnotíme svoju víziu a stanovíme nové ciele, ktoré budú naviazané na informácie získane z webových dotazníkov.

Úloha na budúci týždeň – 2. prezentácia

1. Charakterizujte **klúčové prvky marketingovej koncepcie**
- 2. Analyzujte potreby a želanie** vašich **zákazníkov**
3. Popíšte **výmenu** a **transakciu**
4. Vyberte **marketingovú filozofiu** vaše **organizácie** a svoj výber **zdôvodnite**

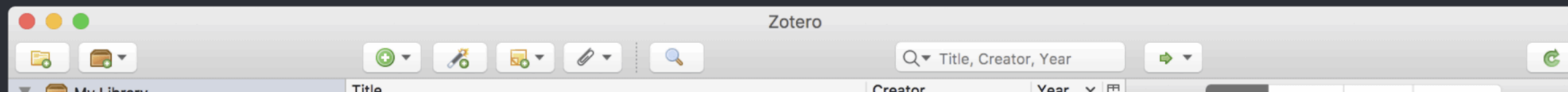
Your personal research assistant

Zotero is a free, easy-to-use tool to help you
collect, organize, cite, and share research.

Download

Available for Mac, Windows, and Linux

New: Just need to create a quick bibliography? Try [ZoteroBib](#).



- ▼ My Library
- ▶ DTI
- PEVS-IT
- PEVS-PRAVO
- STU
- ▶ UK FM
- ▶ VSEMVS
- VSM
- My Publications
- Trash
- Group Libraries
- ▶ Make It Digital
- ▶ Marketing Identity UCM
- ▶ PEMF
- ▶ SEAM Conference

+ ✎ 📄 📁 🗑️ ⬆️ ☰ 📖 ⋮

🗑️

Title	Creator	Date
2020-Scrum-Guide-US.pdf		
251/2018 Z. z. Vyhláška o sústave odbo...	s.r.o	
2607_2000_memorandum_o_celozivotn...		
6301fa59-e55b-4950-b4fb-b1464e178...		
Agilní metody řízení projektů	Šochová	2019
Ako aktivizujúco vyučovať odborné pre...	Harausová	
Ako plánovať vzdelávanie zamestnanco...		2019-05-17
Bližšie informácie	MELCHOR	2014-10-16
Civilná ochrana informuje	Macák	
Čo je eLearning a vysvetlenie významu ...		
Co je STEM? STEM Blog JeduEdu.cz	Kids	2018-08-02
data.brno		
Designing Online Education Courses	Trentin	2020-12-02
Digitálna gramotnosť		2006-05-07
Digitalna gramotnost na Slovensku 2020	Velsic	
EKONOMICKÁ INFORMÁCIA O TERITÓ...		
Elektronická učebnica pedagogického v...		
Fvs: Systém vzdelávací		
GDPR: The Battle for European Consum...	Pikulík and Štarchoň	2021-01-01
Home Scrum Guides		
INNOVATIVE TRENDS AND OPPORTUN...	Tamasova and Barnová	2016-09-01
INOVATÍVNE TRENDY V ODBOROVÝCH...	Duchovičová et al.	
IT Fitness Zvezdova Sprava 2020		

64 items in this view

Add/Edit
CitationAdd/Edit
Bibliography

Document Preferences



Refresh



Unlink Citations

Zotero

Zotero - Možnosti dokumentu

Citačný štýl:

Cite Them Right 11th edition - Harvard
Elsevier - Harvard (with titles)
Chicago Manual of Style 17th edition (author-date)
Chicago Manual of Style 17th edition (full note)
Chicago Manual of Style 17th edition (note)
IEEE
ISO-690 (author-date, Slovenčina)
ISO-690 (full note, Slovenčina)

[Spravovať štýly...](#)

Jazyk: Slovenčina

Ušchovať citácie ako:

☒ Polia (odporúčané)

Polia sa nedajú zdieľať s LibreOffice.

Dokument je nutné uložiť vo formáte .doc alebo .docx.

☐ Záložiek

Záložky sa dajú zdieľať medzi Wordom a LibreOffice, ale môžu zapríčiniť chyby, ak sa náhodne upravia a nedajú sa vložiť do poznámok pod čiarou.

Dokument je nutné uložiť vo formáte .doc alebo .docx.

☒ Automaticky aktualizovať citácie

Vypnutie aktualizácií môže urýchliť vkladanie citácií do veľkých dokumentov. Kliknutím na Obnoviť môžete citácie aktualizovať manuálne.

OK

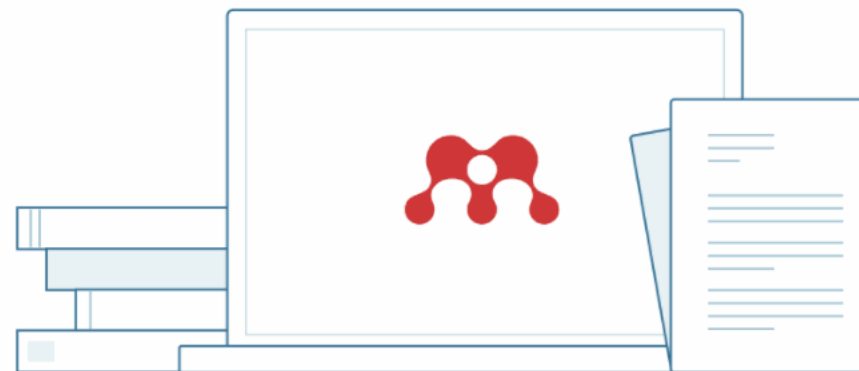
Cancel

Help

Mendeley Reference Manager for Desktop

[Download now for Windows](#)

Windows 7 and above [See release notes](#)



Other Systems:



[Mendeley Reference Manager for macOS](#)



[Mendeley Reference Manager for Linux](#)

Mendeley Desktop is still available

[Learn more](#)

Your new Mendeley Reference Manager





Súbor

Domov

Vložiť

Návrh

Rozloženie

Referencie

Revízia

Zobraziť

Vývojár

Zotero

Kutools™

Kutools Plus

Zdieľať

Komentáre



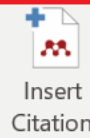
Pridať text ▾

Aktualizovať obsah ▾

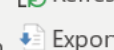
Obsah ▾

ab¹
Vložiť poznámku
pod čiarouab¹ ▾

Poznámky pod čiarou

Insert
Citation

Undo



Refresh



Export as ▾

Insert Bibliography

Open Mendeley

Style: ▾

Mendeley Cite-O-Matic



Hľadať Vyhľadávač



Prieskum

Vložiť
citáciu ▾

Spravovať zdroje



Štýl: ISO 690 - ▾



Bibliografia ▾

Citácie a bibliografia

Vložiť
popisVložiť
popis

Popisy

Označiť
položku

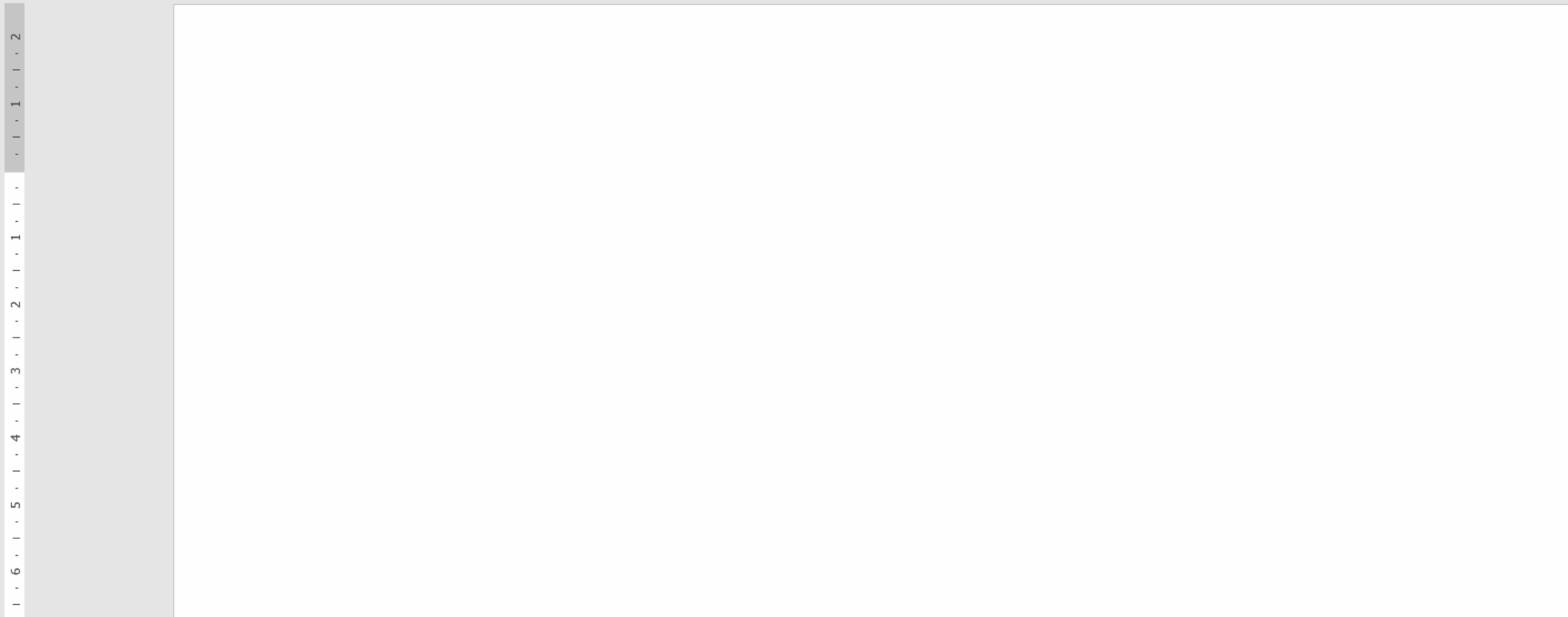
Register

Označiť
citáciu

Zoznam citácií



2 1 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 17 18



Štart

z 1

Počet slov: 0

Slovenčina



Zobrazenie na čítanie



130 %

13:06
30. 9. 2021

Štruktúra a prehľadnosť je základ

MS Word/Google Dokumenty

- + Používaj štýly a nadpisy
- + Zotero/Mendeley

MS PowerPoint/Google Prezentácie

- + Používaj sekcie a poznámky
- + Odkazy a ich prehľad na samostatnom slajde

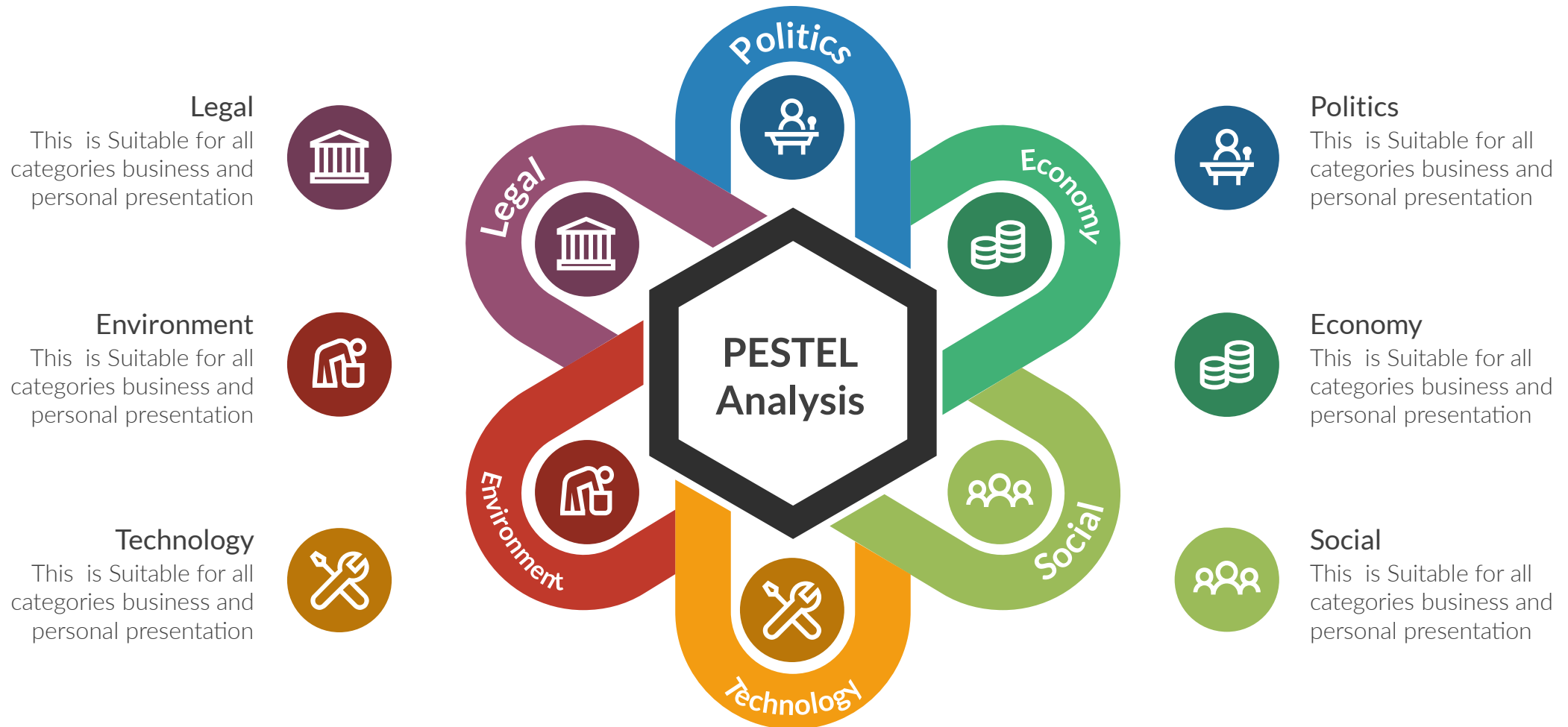
Pestel Diagram



Pestel Diagram



PESTEL Analysis



PESTEL Analysis

Politics

- Sed non ipsum in lectus convallis rutrum eget
- tincidunt odio pulvinar ex hendrerit
- Phasellus nec urna eget risus mattis vulputate.
- Cras ultricies tellus in mauris ornare rhoncus.

Economical

- Sed non ipsum in lectus convallis rutrum eget
- tincidunt odio pulvinar ex hendrerit
- Phasellus nec urna eget risus mattis vulputate.

Social

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla venenatis metus metus, ut congue mi iaculis vel. Vestibulum in enim urna. Cras quis venenatis turpis, non sodales velit. Aenean vel turpis vestibulum.

Technical

Invoices are abandoned before the transaction its completed. Suitable for all categories For every 6 emails received.

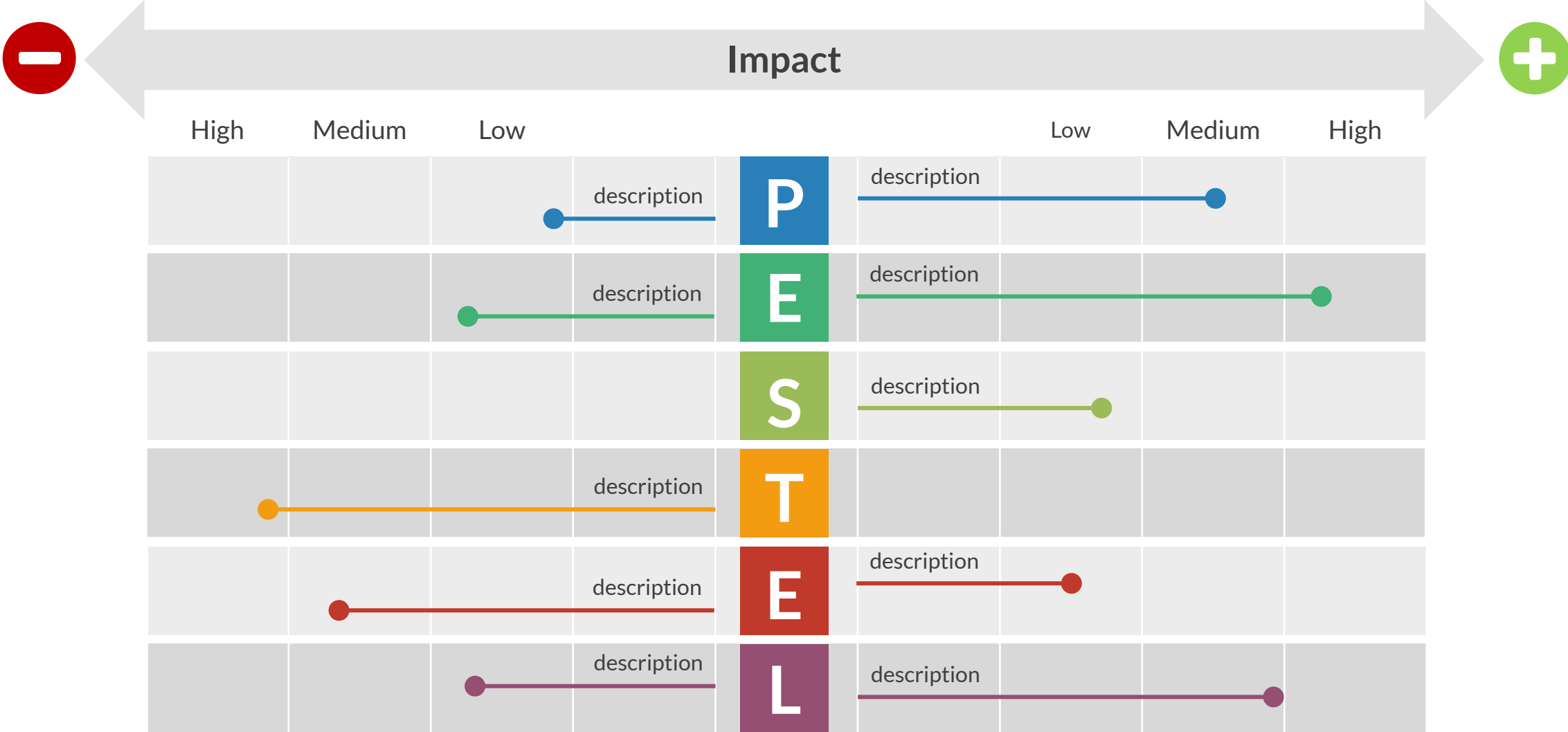
Environmental

- Sed non ipsum in lectus convallis rutrum eget
- tincidunt odio pulvinar ex hendrerit
- Phasellus nec urna eget risus mattis vulputate.
- Cras ultricies tellus in mauris ornare rhoncus.

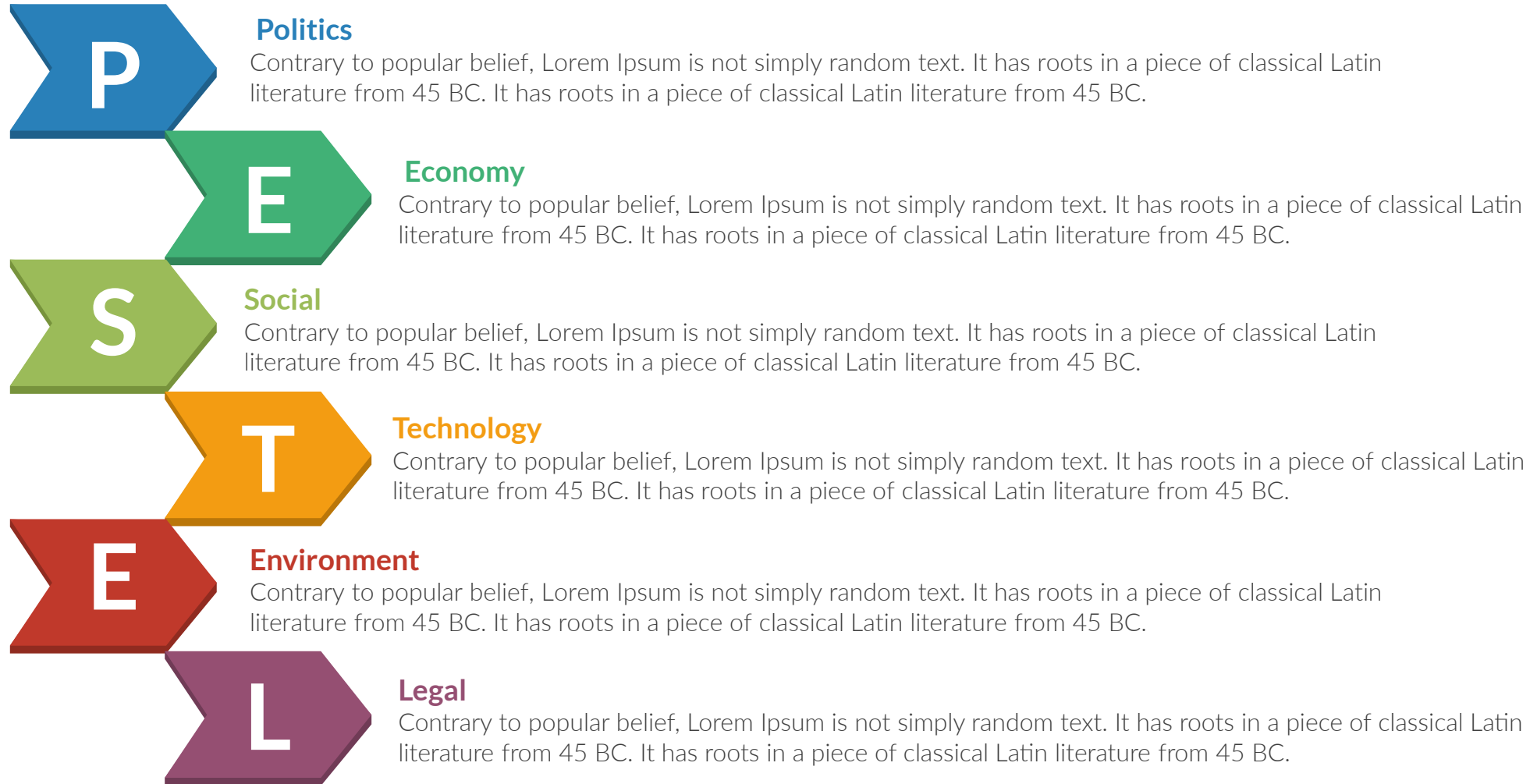
Legal

- consectetur adipiscing elit.
- Ut eget ante finibus, imperdiet velit.
- Cras facilisis erat ut neque dictum.
- Aliquam varius magna in volutpat molestie.
- In at sem interdum, bibendum arcu.

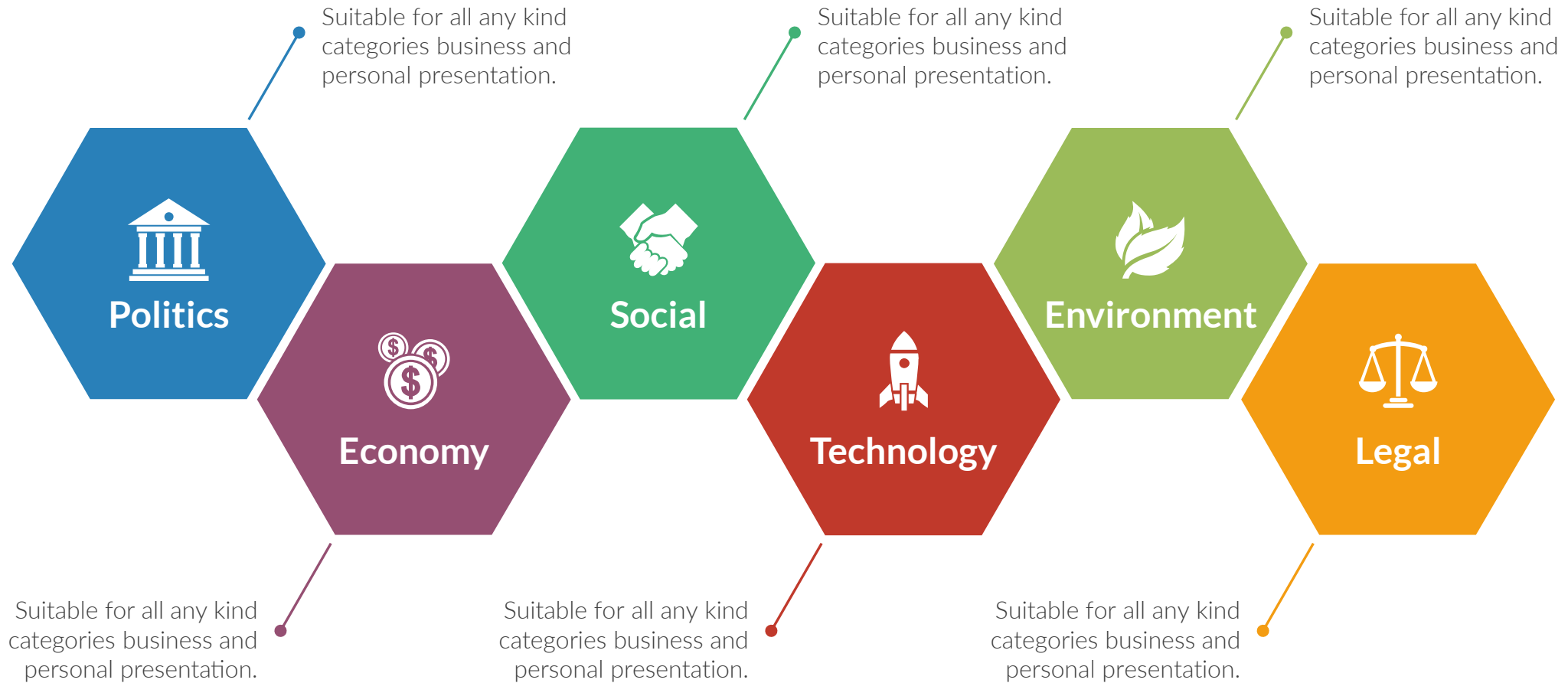
PESTEL Impact Map



PESTEL Diagram



PESTEL Analysis



PEST Analysis

Politics

- Sed non ipsum in lectus convallis rutrum eget
- tincidunt odio pulvinar ex hendrerit
- Phasellus nec urna eget risus mattis vulputate.

Technical

Invoices are abandoned before the transaction its completed. Suitable for all categories For every 6 emails received.

Economical

- Sed non ipsum in lectus convallis rutrum eget
- tincidunt odio pulvinar ex hendrerit
- Phasellus nec urna eget risus mattis vulputate.

Social

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
Nulla venenatis metus metus, ut congue mi iaculis vel.
Vestibulum in enim urna. Cras quis venenatis turpis.

PEST Analysis

POLITICS

- Sed bibendum sapien at ante egestas, eu posuere lacus porta.
- Nunc malesuada justo id nulla sollicitudin, vel tristique mauris tincidunt.
- Nunc vel eros at lacus luctus pulvinar.
- Vivamus eget lectus sit amet ante sodales mattis.
- Nulla tincidunt sem id tortor finibus dictum.

ECONOMIC

- Sed bibendum sapien at ante egestas, eu posuere lacus porta.
- Nunc malesuada justo id nulla sollicitudin, vel tristique mauris tincidunt.
- Nunc vel eros at lacus luctus pulvinar.
- Vivamus eget lectus sit amet ante sodales mattis.
- Nulla tincidunt sem id tortor finibus dictum.

SOCIAL

- Sed bibendum sapien at ante egestas, eu posuere lacus porta.
- Nunc malesuada justo id nulla sollicitudin, vel tristique mauris tincidunt.
- Nunc vel eros at lacus luctus pulvinar.
- Vivamus eget lectus sit amet ante sodales mattis.
- Nulla tincidunt sem id tortor finibus dictum.

TECHNOLOGY

- Sed bibendum sapien at ante egestas, eu posuere lacus porta.
- Nunc malesuada justo id nulla sollicitudin, vel tristique mauris tincidunt.
- Nunc vel eros at lacus luctus pulvinar.
- Vivamus eget lectus sit amet ante sodales mattis.
- Nulla tincidunt sem id tortor finibus dictum.

PEST Analysis

POLITICS



- Sed bibendum sapien at ante egestas, eu posuere lacus porta.
- Nunc malesuada justo id nulla sollicitudin, vel tristique mauris tincidunt.
- Nunc vel eros at lacus luctus pulvinar.
- Vivamus eget lectus sit amet ante sodales mattis.
- Nulla tincidunt sem id tortor finibus dictum.
- Vestibulum rhoncus dui vitae risus ullamcorper lobortis.
- Sed ut nunc at arcu accumsan pulvinar.
- Etiam in diam eu erat ornare bibendum.

ECONOMIC



SOCIAL



- Sed bibendum sapien at ante egestas, eu posuere lacus porta.
- Nunc malesuada justo id nulla sollicitudin, vel tristique mauris tincidunt.
- Nunc vel eros at lacus luctus pulvinar.
- Vivamus eget lectus sit amet ante sodales mattis.
- Nulla tincidunt sem id tortor finibus dictum.
- Vestibulum rhoncus dui vitae risus ullamcorper lobortis.
- Sed ut nunc at arcu accumsan pulvinar.
- Etiam in diam eu erat ornare bibendum.

TECHNOLOGY



Úloha na budúci týždeň – 2. prezentácia

1. Charakterizujte **klúčové prvky marketingovej koncepcie**
- 2. Analyzujte potreby a želanie** vašich **zákazníkov**
3. Popíšte **výmenu** a **transakciu**
4. Vyberte **marketingovú filozofiu** vaše **organizácie** a svoj výber **zdôvodnite**

Sprav si google certifikáciu

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

Grow with **Google**



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 **prispiet' 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



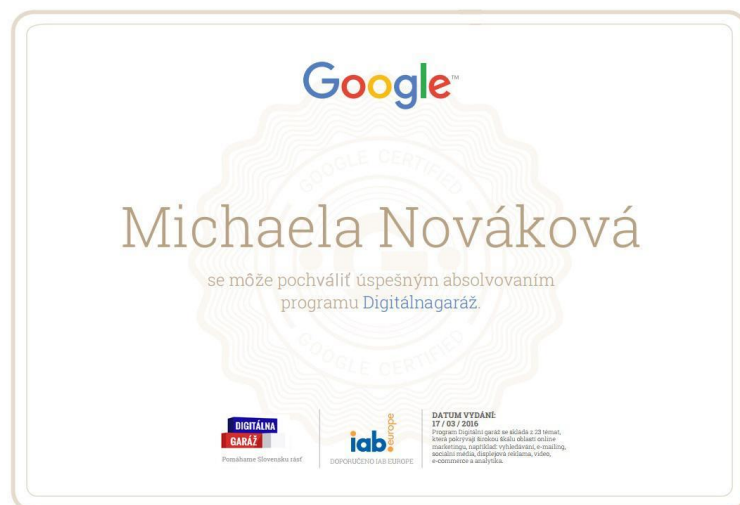
Digitálna garáž Online platforma na výuku digitálneho marketingu a mäkkých zručností

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 lekcii	6 min
✦ Otestujte si svoje znalosti	1 min
☆ 2. Možnosti e-mailového marketingu	v
☆ 3. Vytváranie skvelých marketingových e-mailov	v
☆ 4. Správa úspešných e-mailových kampaní	v

▶ PRESKOČIŤ NA TEST

0:01 / 5:04

⚙️ YouTube

☰ 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) 