

3-DŇOVÝ PRAKTICKÝ KURZ

MARKETINGOVÁ STRATÉGIA

3C • 4P • STP

Zákazník • konkurencia • marketingový mix • positioning



Kurz poskytuje komplexné pochopenie modelov 3C, 4P a STP a ukazuje, ako ich prepájať pri tvorbe marketingovej stratégie. Naučíte sa analyzovať zákazníka, firmu aj konkurenciu a pracovať s reálnymi dátami.

Výstupom bude jasnejšia hodnotová ponuka, vhodný marketingový mix, presnejšie zacielenie trhu a zrozumiteľné pozicionovanie značky.

DĹŽKA

3 dni

FORMA

online alebo prezenčne

ČAS

9:00 - 16:00

ČO VÁM KURZ PRINESIE**Jasnejšia marketingová stratégia****Presnejšie zacielenie trhu****Lepšie prepojenie marketingu a predaja****KOMU JE KURZ URČENÝ**

Marketingoví manažéri a špecialisti • obchodní manažéri • produktoví manažéri • majitelia firiem a podnikatelia

Marketingová stratégia - nástroje 3C, 4P a STP

02

OBSAH INTENZÍVNEHO TROJDŇOVÉHO KURZU

PRAKTICKÝ TRÉNING • MODELOVÉ SITUÁCIE • SPÄTNÁ VÄZBA

STRATEGICKÝ RÁMEC

- Marketing ako orientácia na zákazníka a jeho potreby
- Hodnotová ponuka, benefity a zákaznícke insighty
- Stratégia založená na reálnych dátach

MODEL 3C

- Customer: potreby, správanie, cesta zákazníka a persóny
- Company: silné stránky, CAC a hodnota zákazníka CLV
- Competition: príležitosti, hrozby a náskok pred konkurenciou

MARKETINGOVÝ MIX 4P

- Produkt: product brief, test konceptu a metriky úspechu
- Cena: cenové modely, value pricing a break-even analýza
- Miesto: distribučné kanály, marža a online verzus offline
- Propagácia: médiá, A/B testovanie a efektívnosť reklamy

SEGMENTÁCIA, TARGETING A POSITIONING

- Segmentácia trhu a bohatý opis segmentu
- Výber cieľových skupín a návratnosť investícií
- Jedinečné pozicionovanie značky voči konkurencii
- Implementácia pozicionovania naprieč organizáciou



INTERAKTÍVNE A PRAKTICKY

Prípadové štúdie • modelové situácie • podrobná spätná väzba • max. 12 prezenčne / 10 online