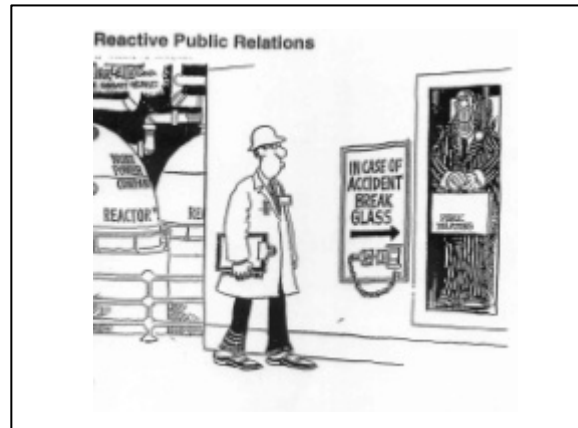


Marknadsföring som ger relationer för livet?

Ola.Feurst@bat.se



Generella affärsprinciper

Timing

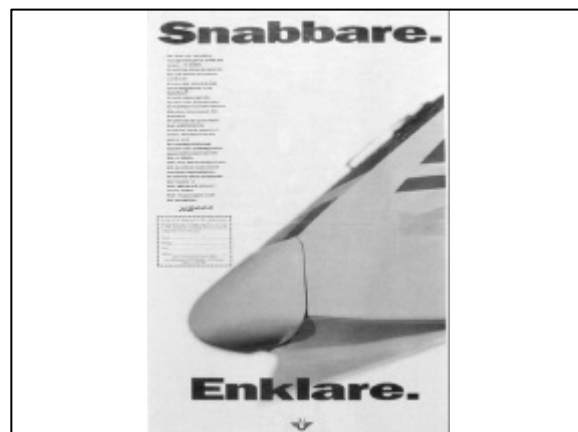
*Matchning av kompetens och avgörande
värderingar*

Styrkor

Uthålligt framgångsrika skillnader

Relationer

Kanaler för distribution och kommunikation



Första klass är att sova hemma.



Från 1000 kr till 2000 kr på 2 timme. **ALFA**

Slide 51



Marknadschefens verktyg

- Strategiska grupper, positioneringsschema
- Generella affärsprinciper: Timing, Styrkor (UFS), Relationer
- Produkt, produktion, försäljning, marknad – och samhälle!
- Grönroos: traditionell massmf, intern mf, relationsmf
- Normann: Servicekoncept (kärna/periferi). Leveranssystem
- P/M-matrisen (strategiskt och taktiskt)

Klassiska konkurrensmedel, 4P:

- Plats (tillgänglighet)
- Produkt
- Påverkan
- Pris

Var finns möjlighet att nå uthållig konkurrensfördel?

Marknadsförarens grundverktyg

- P/M-matrisen
- Positioneringsschema

Ansoffs P/M-matris för utvecklingsstrategier

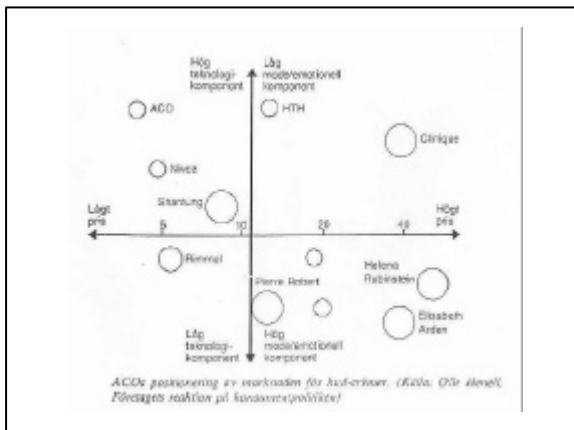
	Nuvarande produkter	Nya produkter
Nuvarande marknader/kunder	MP	PU
Nya marknader/kunder	MU	DIV

Synsätt inom marknadsföring:

- Produktorienterat
- Produktionsorienterat
- Försäljningsorienterat
- Marknadsföringsorienterat
- Samhällsorienterat

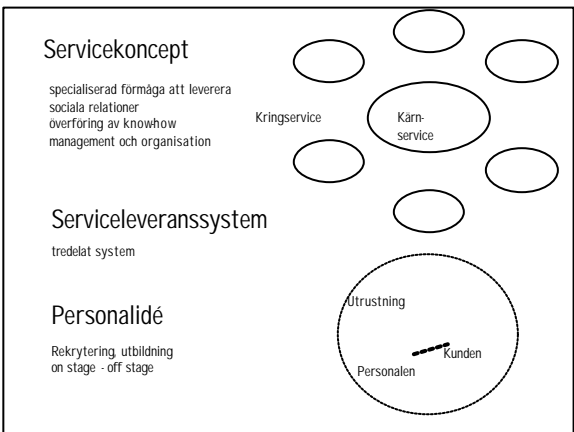
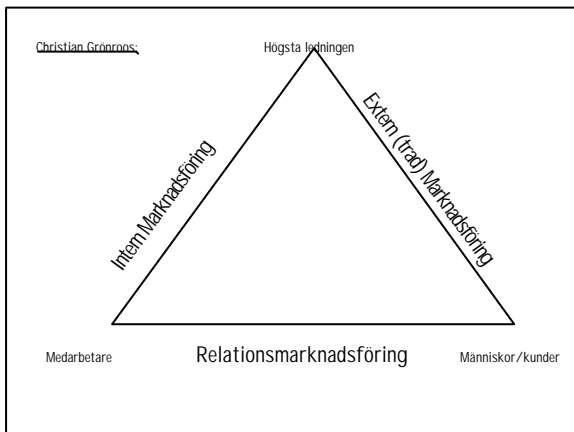
P/M-matris

	I	II	III	IV	V	VI
A						
B						
C						
D						
E						
F						
G						



Företag med tjänste- marknadsföring

- Tre typer av marknadsföring
- System för tjänsteleveranser



Exchanges occur when

"an economizing individual A, has a certain quantity of a good at his disposal which has a smaller value to him than a given quantity of another good in the possession of another economizing individual B, who estimates the values of the same quantities of goods in the reverse fashion."

Menger, 1871, p. 179

Relationsvärde:

Resurs
+
Process

Metafor

Kvinna och man
som
köpare och säljare

Kvinna och man...

Vem köper?
Vem säljer?



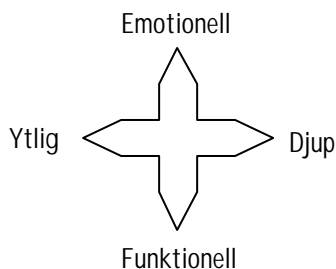
Värden som säljs och köps:

- Fysisk skönhet, attraktivitet
 - Intelligens
 - Pengar
- Sällskap, underhållning
 - Statusyrke
 - Statusutbildning
 - Personlighet
 - Kärlek
- Ras, Nationalitet, Ålder

Värden som säljs och köps:

- | Mannen | Kvinnan |
|------------------|-------------------|
| • Säljer: \$\$ | • Säljer: Skönhet |
| • Köper: Skönhet | • Köper: \$\$ |
| • Köper: Kärlek | • Köper: Kärlek |

Relationens karaktär



Kvinna och man...

Hur eller när avslutas en relation?

Vad ett avslut betyder...

Säljare - Köpare

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| • Det är över... | • Nu börjar det... |
| • Vinst | • Medel att nå vinst |
| • Försäljningen slut | • Shopping fortsätter |
| • Nytt fokus | • Söker bekräftelse |
| • Spänningen släpper | • Spänningen ökar |



121 system - Idealsituationen

1. Kundens förtroende är främsta tillgången
2. Syftar till Kundens Bästa
3. Existerande eller aktiva kunder prioriteras
4. Varje kund är ett individuellt subjekt
5. Identifierar varje kunds preferenser och värde
6. Kan samtala individuellt och relevant
7. Minns transaktioner och preferenser
8. Håller reda på information - åt kunden
9. Alla erbjudanden bygger på tidigare dialog
10. Tillgång till dialogen för alla med kundkontakt
11. Vill lära av, och anpassa till individen
12. Kan anpassa produktionsprocessen

Lärande Relation:

Lyssna och lär steg för steg

- Fråga försiktigt – inga enkäter
- Minns åt kunden – inte "bra att veta"
- Skona kunden – lämna henne ifred
- Förenkla och förbättra – åt kunden!

”Niomarknadsmodellen”

- Interna marknader
- Referensmarknader
- Opinionsmarknader
- Kompetensmarknader
- Leverantörsmarknader
- Distributörsmarknader
 - Kundmarknader
- Konkurrenter/allierade
- Samarbetspartners

Bråttomkulturen

...Alice trodde att man skulle komma någon annanstans om man sprang fort och länge.
”Så långsamma ni måste vara!” sa drottningen.
”Här måste man springa så fort man kan för att hålla sig kvar på samma plats.” ...

Rätt Chronos:

- Rätt ordning. Först det ena, sen det andra. Tex ett tekniskt projekt eller ett researrangemang
- Rätt tidpunkt för samtidigt möte, live eller telefonkonferens
- Rätt fördelat, tex rättvist natt eller dagpass, lika lång arbetstid osv. Timtaxa hos advokaten

Rätt Psyche:

- Ingen oro, ingen ångest
- Närvaro
- Medvetenhet

Rätt Kairos:

- Timing. Överensstämmelse med värderingar, strategiskt fönster, tur
- Flow. Lustfylld, tidlös koncentration. Allting stämmer
- Del i sammanhang, medvetenhet, närvaro i skeendet. Rätt saker

