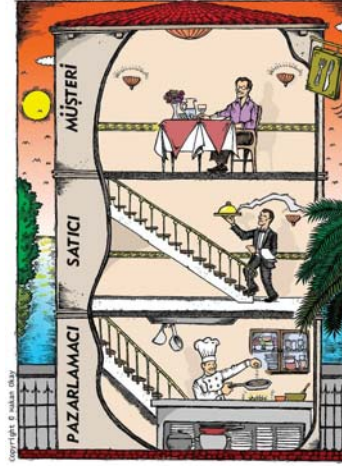


1) Pazarlamanın Temel Kavramları

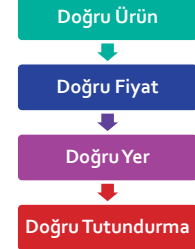
- İhtiyaç
- İstek
- Talep
- Ürün / Hizmet
- Değişim
- Pazar
- Müşteri Memnuniyeti
- Müşteri Sadakati
- Pazarlama



Öğr.Gör. Emin KAYA | Süleyman Demirel Üniversitesi

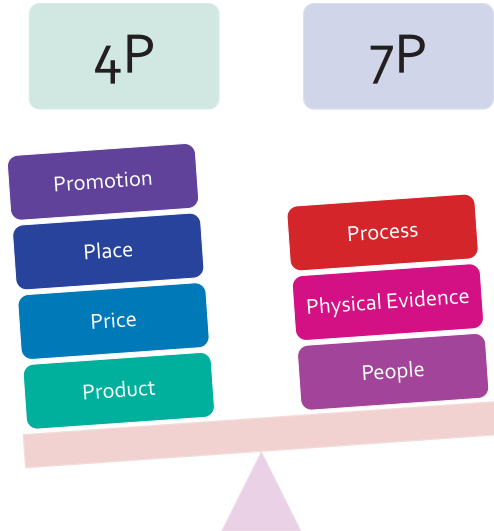
1) Pazarlamanın Temel Kavramları

Kişisel veya örgütsel amaçlara ulaşmayı sağlayacak şekilde; ürün, hizmet veya fikirlerin geliştirilmesi, fiyatlandırılması, dağıtımı ve tutundurulmasına ilişkin planlama ve uygulama sürecine pazarlama denir.



Öğr.Gör. Emin KAYA | Süleyman Demirel Üniversitesi

1) Pazarlamanın Temel Kavramları



Öğr.Gör. Emin KAYA | Süleyman Demirel Üniversitesi

1) Pazarlamanın Temel Kavramları

Klasik Pazarlama Karması Elemanları (7P)

1. Ürün (Product)
2. Yer (Place)
3. Fiyatlandırma (Price)
4. Tutundurma (Promotion)
5. İnsan (People)
6. Fiziksel Olanaklar (Physical Evidence)
7. Süreç (Process)

Müşteri Odaklı Pazarlama Karması Elemanları (7C)

1. Müşteriye Faydası (Customer Value)
2. Müşteriye Kolaylık (Customer Convenience)
3. Müşteriye Maliyeti (Cost to Customer)
4. Tüketicilerle İletişim (Communication)
5. Değer Verilme (Consideration)
6. Koordinasyon (Coordination)
7. Teyit, Onaylama (Confirmation)

Öğr.Gör. Emin KAYA | Süleyman Demirel Üniversitesi