**1 Charakteristika marketingu**

Čo je marketing ? V súčasnosti sa stal marketing kľúčom podnikateľského úspechu. Marketing ovplyvňuje život každého z nás , je to prostriedok ktorým sa rozvíja a sprostredkuje blahobyt ľudí .V súčasnosti sa marketing objavuje pred aktom predaja aj po ňom.

Marketing ako cudzie slovo– je anglický výraz, ktorý sa nedá doslovne preložiť

 - skladá sa zo slov: The market = trh, trhovisko + koncovka - ing = vyjadruje priebeh, činnosť, dej

* + z prekladu vyplýva, že slovo marketing je odborný názov pre súhrn činností, ktoré súvisia s trhom

**Úlohy marketingu**

Poznávať a ovplyvňovať trhy

Zaoberá sa reálnym ekonomickým životom – pomáha nachádzať rovnováhu medzi predávajúcimi a kupujúcimi, zákazníkmi a firmami

**Definície marketingu**

Kotler: Marketing je spoločenský a riadiaci proces v ktorom jednotlivci a skupiny získavajú pomocou tvorby a výmeny produktov a hodnôt to, čo potrebujú a chcú

Britská encyklopédia: Marketing predstavuje ucelený systém opatrení, ktoré vedie k riadnej ponuke správneho výrobku v správnej dobe na správne trhy za správnu cenu

Marketing je filozofia ovplyvňujúca zákazníka aby sa správal tak ako chceme



Marketing – kľúčový činiteľ obchodu. Pre obchod a marketing je spoločná výmena produktu na trhu. Výmena je kľúčovým prvkom marketingu. Výmena vzniká vtedy, keď sa ľudia rozhodnú uspokojovať svoje potreby. Výmenou získava človek produkt od niekoho, za čo mu poskytne náhradu – k výmene dnes dochádza prostredníctvom peňazí. Na uskutočnenie výmeny musia existovať aspoň dvaja partneri a každý musí mať niečo také, čo je hodnotou pre druhého.

Transakcia – peňažná - barterová

Kupec

Minulosť – samozasobovanie

Decentralizovaná výmena – výrobcovia produkujú nadbytok

Centralizovaná výmena - výmena v centrálnej oblasti - na trhovisku - v dnešnej dobe absolútne najrozšírenejšia - existuje sprostredkovateľ - napr. trh, prostredníctvom ktorého sa výmena značne urýchlila, už netreba chodiť na miesto produkcie. Medzi jednotlivých výrobcov vstupuje obchodník – on výmenu realizuje. Klasické pôsobenie obchodu prestáva byť účinné a úspešné .Pozornosť pre pôsobenie obchodu sa presúva od pôsobnosti ex post- PREDAŤ ČO JE VYROBENÉ – na pôsobenie ex ante VYROBIŤ ČO JE PREDAJNÉ