

Otázka: Marketing, management a finanční gramotnost

Předmět: Základy společenských věd

Přidal(a): Teji

Marketing

= Metoda řízení zaměřená na potřeby zákazníků, cílem je být lepší než konkurence

Marketingové nástroje tvoří zásady 4P

- Product (produkt)
- Price (cena)
- Placement (distribuce)
- Promotion (propagace)

Produkt

= výrobek či služba , kterou chceme prodávat

- produkt představuje celkovou nabídku zákazníkovi a tu představují:

- užitná hodnota produktu = to k čemu má produkt sloužit(hodinky abychom věděli kolik je hodin
- vlastnosti produktu a kvalita produktu = např. Zda má telefon klasická tlačítka nebo dotykový displej
- obal = podle jeho vzhledu zákazník soudí kvalitu a vlastnosti produktu, kromě toho podává nutné informace
- rozšíření produktu = vylepšení, záruka, doplňky aj. (např. paměťová karta v mobilu)
- doplňkové služby = poradenství, doprava, montáž aj.

Cena

- stanovení ceny (2 přístupy) :

- Nákladový přístup = spočítání, vykalkulování

- $cena = náklady + daně + zisk$

- Marketingový přístup = cena se stanovuje podle výše poptávky na trhu a podle

cen konkurence

- odlišné ceny téhož zboží v závislosti:

- místa prodeje = kraj města x centrum, prodejna x internet, rekreační středisko x město

- zákazníkům = slevy stálým zákazníkům, slevy pro důchodce nebo děti

- období = vyšší ceny v sezóně

- způsobu platby = při okamžitém placení nebo placení dříve než uplyne

dohodnutá doba ,bývá poskytování slevy

- doby výrobku na trhu = ceny u starších výrobků se snižují , nové uváděné

výrobky jsou dražší i když jejich vlastnosti jsou velmi podobné

- výprodejní akce = po skončení sezony, výprodej starších modelů

- cenové praktiky :

- stanovení ceny takovým způsobem aby vypadala výhodněji = (29.90 Kč)

- balíčky a antibalíčky = v balíčku je výhodná cena (2+ 1)

- vyrovnávací ceny = mezi supermarkety

Distribuce

= způsob , kterým se produkt dostane k zákazníkovi

- přímý prodej = drobní obchodníci, řemeslníci, prodej přes internet

- prodej s pomocí mezičlánku = produkt je dán do maloobchodu, kde si je zákazník koupí nebo do velkoobchodů, kde si je maloobchodníci pořizují

Propagace

- základními součástmi jsou reklama, podpora prodeje, osobní prodej a publicita

- Reklama - při reklamě můžeme využívat slogany, racionální a emocionální působení
- Publicita = zpráva a hodnocení nezávislých osob

Management

= soubor přístupů a zkušeností, které vedoucí příslušníci využívají k podnikatelským cílům

Manažeři:

podle úrovně řízení: vrcholový = ředitel, prezident, náměstek

střední = bez strategické práce a řídí lidi

nízký = nadřízený pracujících lidí

podle stylu: autokratický styl = sám si vše kontroluje, nenechá si poradit

demokratický styl = bere ohled na názory svých podřízených, ale cíle si dělá

sám

liberální styl = nepoužívá přímé řídicí příkazy, vytváří optimální podmínky pro práci

funkce manažerů: - plánování postupů práce k určitému cíli

- organizování

- výběr a rozmístění pracovníků

- vedení lidí-motivace, týmová práce aj.

- kontrola

- všech 5 funkcí se musí prolínat a žádná se nesmí vynechat

Finanční gramotnost

= osobní finance

Rozpočet - 2 stránky : Příjmová > Pravidelná = mzda, příjmy z podnikání, sociální příjmy

(sociální dávky = přídavky za děti, rodičovský příspěvek), za pronajatou

nemovitost

> Nepravidelná = jejich výše kolísá a ne vždy je dostáváme ve

stejném čase (odměny, úroky z vkladů, příjmy z cenných papírů)

> Jednorázové příjmy = nezahrnujeme je do rozpočtu a slouží ke

krytí jednorázových výdajů nebo jako zdroj rezerv (příjem z prodeje majetku)

Výdajová > Pevné = opakují se a je obtížné je snížit (nájemné, splátky

půjček, hypotéka, leasing)

> Kontrolovatelné = můžeme je bezprostředně omezit

(náklady na jídlo, telefon, oblečení, benzín, údržba a opravy)

> Jednorázové výdaje = vynakládají se za delší dobu a jde

většinou o větší částky (koupě domácích spotřebičů, auta, dovolené)

Druhy rozpočtů:

1) schodkový (deficitní) = výdaje jsou větší než příjmy a musíme je

nějak krýt

Deficit: a) jednorázový - tento by měl být v

optimálním případě krytý rezervou, v opačném případě přichází v úvahu půjčka

b) opakovaný - kromě jeho krytí budeme

muset omezit výdaje, nebo hledat cesty ke zvýšení příjmu

2) vyrovnaný = příjmy a výdaje je jsou ve stejné výši

3) přebytkový = příjmy jsou vyšší než výdaje, poté můžeme rozpočet

využít pro různé formy spoření (investování)

- Naložení s přebytkovým rozpočtem

- investování(investice) = jakékoliv nakládání s penězi které nám přinese výnos, je jím tedy i spoření, které přináší úroky

- pro investování musíme zvážit jaké má naše investice:

a) výnosy - provnáváme je obvykle podle procenta výnosu

b) riziko - riziko že očekávaného výnosu nedosáhneme nebo že o investice přijdem, čím jsou ale rizika vyšší tím může být vyšší i výnos

c) likviditu - rychlost, s kterou můžeme prostředky použít k placení, velmi likviditní jsou hotové peníze, máme je ihned k dispozici, nejméně likviditní prostředky jsou vložené do koupě nemovitosti, protože při potřebě peněz k dispozici potrvá poměrně dlouho než nemovitost prodáme a získáme tak hotové finance

> Investování s nižším rizikem (spoření)

a) bankovní vklady- výnos málo kdy vyšší než inflace, minimální riziko a vysoká likvidita

b) stavební spoření- zajištěný úvěr, nižší úroková míra, minimální riziko, velmi nízká likviditám předčasné ukončení (než uplyne 6 let spoření) je nevýhodné

c) penzijní připojištění- výhodou je státní příspěvek, likvidita je velmi omezená, vyplacení se předpokládá nejméně po 5 letech ukládání (starobní penze) a nejdříve v 60 letech

d) soukromé životní pojištění- zabezpečuje nás v případě úrazu nebo smrti ,ale umožňuje

zároveň spořit, nízká likvidita (protože smlouva se uzavírá na delší dobu a prostředky z pojištění se vyplácejí jen v dohodnutých termínech)

> Investování s vyšším rizikem

- je vhodné pro delší časový horizont, čímž se snižuje riziko

a) podílové fondy- výnos a riziko jsou vázané na druh fondu, poměrně vysoká likvidita

b) nákup dluhopisů- vhodné pro větší částky a pro ty, kt. Mají v dané oblasti určité znalosti

c) investování do akcií - vysoký výnos, likvidita závisí na poptávce po akciích

d) investování do majetku - sázíme na hodnotu produktu, že hodnota poroste, riziko i výnos může být vysoký, likvidita je nízká

• Financování jednorázových výdajů z domácího rozpočtu:

- některé jednorázové výdaje můžeme plánovat např. Výdaje na dovolenou, studium na soukromé škole, koupi auta či vlastního bydlení

- v jiných případech takové výdaje vznikají neočekávaně např. Závažná porucha pračky či jiného domácího spotřebiče, havárie nepojištěného auta aj

4 cesty:

1) postupně na ně spořit

2) krýt je z rezerv (v případě neočekávaného výdaje)

3) krýt je půjčkou, splátkovým prodejem nebo finančním leasingem- aale přinesou

další výdaje na úroky

4) hledat způsob jak si zvýšit příjmy, třeba i jednorázově (další práce, brigáda)

- Osobní aktiva a pasiva

- Aktiva = takový majetek, který nám může přinášet příjmy např. akcie, dluhopisy, autorská práva, umělecké předměty

- Pasiva = majetek, který vytváří výdaje např. vlastní dům nebo byt, automobil, osobní spotřební předměty

- Řešení deficitu domácího rozpočtu (dluhy)

- 1) jednorázový deficit

- 2) opakovaný deficit - 2 cesty k řešení:

- a) snížení výdajů > krátkodobě - takto můžeme snižovat především kontrolovatelné výdaje

- > dlouhodobě - je potřeba se zamyslet nad osobními aktivy a pasivy a pokusit se ovlivnit pevné výdaje

- b) zvýšení příjmů > krátkodobě - další zdroj příjmu nebo prodej majetku

- > dlouhodobě - najít si lépe placené zaměstnání, zvážit podnikání nad zaměstnáním nebo získat větší příjmy z osobních aktiv

- Dobré a špatné dluhy

1) nevhodný (špatný) úvěr

- nezbytně jej nepotřebujeme
- bereme si jej na pořízení majetku, který nebude dobře sloužit svému účelu poté , co splatíme úvěr např. dovolená, dárky
- splácíme dluhy přes další dluhy

2) vhodný (dobrý) úvěr

- opačné charakteristiky
- díky jemu pořídíme majetek, který nám přinese příjem např. auto k podnikání
- Předlužení = nejsme schopni splácet dluhy a půjčky
- vyvarování: vyshneme se špatným úvěrům, při sjednávání úvěru si ponecháváme rezervu, pojištění proti neschopnosti splácet (toto pojištění, ale zvýší splátky úvěru o pojistné)
- Při neplacení úvěru je postup obvykle takový:

1. Upomínky - zareagovat případně si domluvit splátkový kalendář

2. Vymáhání - dluh se zvyšuje i o náklady vymáhání

- nesplatí-li zajištěný dluh, propadne majetek, který byl dán do zástavy nebo se splácení nárokuje u ručitele

- jsme-li pojištěni proti neschopnosti splácet, dluh může uhradit pojišťovna

> Nezajištěný dluh může věřitel:

a) prodat vymahací agentuře

b) vymáhat soudně – soud vydá příkaz ke splacení dluhu

3. Exekuce – dluh dále roste o náklady na výkon exekuce

- 1. krokem je zablokování majetku dlužníka

- 2 . exekuce majetku- exekutor v bytě dlužníka označí majetek

3. pokud dlužník označený majetek nezaplatí, majetek je odvezen a dán k prodeji v dražbě

- Osobní bankrot (oddlužení)

- lze provést pouze 1 za život

- předpokladem je že se splatí aspoň 30 %z každého dluhu

- dlužník podává návrh na oddlužení k soudu

- dlužník po dobu 5 let žije z životního minima

- pokud dlužníkplán splní,soud mu zbytek dluhu promine v opačném případě je na něj vyhlášen konkurz

- Druhy platby:

a) hotovostní – z ruky do ruky

- složenky

b) bezhotovostní - platební kartou

- z účtu na účet

> jednorázové příkazy - jednou

> trvalý příkaz - neustále se opakují

> hromadný příkaz - více poplatků

> inkaso - kde je každý měsíc jiná částka, sama banka si to strhne

- SIPO = sdružení inkaso plateb obyvatel (zálohy na plyn, elektriku, tv kanály atd. , přijde jedna složenska