

### **Segmetiranje trga-**

*Geografski*(domači trg, evropa prekomorske države)

*Demografski*(spol, starost, socialni položaj)

*Kriterij vedenja*(zvestoba izdelkov, navade, običaji)

*Psihologiški*(družbenost, konzervativnost)

### **Ciljni trgi-**

*Nedifer.trženje*-da na celoten trgu obdelujemo kupce ne glede na razlike.

*Diferen.trženje*- pomeni da trg razdelimo na: delne trge in jih potem obdelamo.

*Koncent.trženje*-da posebej obdelamo delni trg.

### **Predmet r.trga-**

Proučujemo: znač.kupcev, nakupne motive, reakcije k.

### **Tržni podatki-**

*Kvantitativni*(količinski) velikost trga...

*Kvalitativni*(kakovostni) značilnosti izdelkov...

### **Anketiranje-**

#### **USNO**

#### **Prednosti:**

- Je hitro

-Postavimo lahko več vprašanj,

-Anketar lahko opazi še druge znač.

#### **Slabosti:**

-visoki stroški

-anketa ni anonimna,

-anketar lahko vpliva na anketiranca

#### **PISNO**

#### **Prednosti:**

-ni potreben anketar

-oddaljenost ni pomembna

#### **Slabosti:**

-ponavadi prejmejo malo odgovora

-naključno izbiranje podatkov

**Panel**-je posebna skupina istih oseb ali podjetij, ki jim postavljamo podobna vprašanja.

**Trženski splet**- Blago je izvorno(kava), Nadomestek ali surogat, posnetek ali imitacija, podtvorba.

**Izdelek**- je na trgu ponujen proizvod.

Prodaja izdelkov poteka v življenjskem

ciklusu. Najprej je faza uvajanja, ko

prodaja počasi narašča. V fazi zrelosti se

največ prodaja in potem postopoma nastaja

faza zasičenosti in na koncu stagnira v fazi

upadanja.

### **Širina in glob.sortimenta-**

**Širina** pomeni katero skupino izdelkov bomo

ponudili. **Globina** pomeni koliko izvedb enega

izdelka bomo ponudili.

*Diferenciac. izdelk*-pomeni, da posamezni izdelk.

ponujamo v številnih različicah.

*Diverzifikacija izdelk*.-da podjetje prejme v

proizvodni programu izdelke, ki jih do sedaj

niso prodajali.

*Varvacija*- da izdelkom spremenimo nekatere

njegove lastnosti.

*Eliminacija*- da iz proizvodnje ali prodaje izdelke

umaknemo.

### **Cenovna politika-**

*Podjetnik določi ceno odvisno od razmerja:*

Ponudbo in povpraševanjem, od sestave trga,

Preferenc, elastičnosti cen.

*Vrste preferenc*-osebne, stvarne

#### **Diferencija cen-**

-Regionalno ali prostorsko diferenc.

-časovna diferenciacija

-diferenciacija cen po uporabnikih

-kalkulativna izravnava

#### **Rabatna-**

-količinski rabat, zvestobni rabat,

časovni rabat, rabat ob uvajanju.