Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://studservis.ru/gotovye-raboty/esse/340333

Тип работы: Эссе

Предмет: Менеджмент (другое)

-

Трансформация нужды в товар или услугу
Все люди, так или иначе, являются потребителями товаров и услуг. Без этого невозможно представить современный мир. Когда нам нужна еда, мы идем в продуктовый магазин или на рынок, когда требуется одеж-да – в торговый центр, когда заболеем, – мы идем в больницу. Мы уже так привыкли к доступности всех этих благ, что даже не задумываемся о том, что являемся частью сложной системы товарообмена. Просто когда в чем-то у нас есть нужда, мы ее удовлетворяем тем или иным возможным спо-собом. Однако, когда современный человек видит сегодня изобилие това-ров, лежащих на полках супермаркетов, ему трудно представить, что так было не всегда. Были времена, когда производители поставляли на при-лавки магазинов самое необходимое, и потребитель его тут же раскупал, чтобы удовлетворить свои скромные нужды в еде, одежде, средствах гиги-ены и тд. А из сервиса были лишь такси и «комбинаты бытовых услуг». Но те далекие времена ушли в прошлое. Теперь у потребителя есть выбор, и маркетинговым службам сегодня приходится прилагать немалые усилия, чтобы продать свой товар или услуги.
Так, что же движет потребителем, заставляя его покупать тот или иной товар, пользоваться различными услугами? Может ли продавец по-влиять на мотивацию потребителя? Что нужно сделать для того, чтобы трансформировать нужды потребителя в товар или услугу? Это сегодня самые актуальные вопросы, которые относятся к области маркетинга. Время, когда продавали то, что есть, прошло. Сегодня любой уважающий себя производитель имеет службу маркетинга, изучающего спрос и пред-ложение, предпочтения потребителей, коньюктуру рынка. Поэтому произ-водят и продают сегодня то, в чем нуждается потребитель. В противном случае, может возникнуть ситуация, когда склады забиты ненужным това-ром, принося лишь убытки.
Современный рынок перенасыщен компаниями, предлагающими по-требителям свой товар или услуги. И производители и продавцы приду-мывают различные способы, чтобы привлечь внимание потенциального покупателя. Но даже высокое качество товара или оказываемых услуг, привлекательное оформление и навязчивая реклама не означают, что то-вар будет хорошо раскупаться, а услуга пользоваться спросом. Чтобы этого добиться, нужно, прежде всего, изучить потребности своего клиента. Без этого все усилия не будут иметь никакого смысла.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://studservis.ru/gotovye-raboty/esse/340333