

营销基础知识

—— 市场与市场营销

一、市场是什么？



请举例说明什么是市场？

视频：什么是市场？

1、市场是商品交换的场所

这是最古老、最普遍的市场概念。强调市场的空间和地理方面的含义，指出市场是买者和卖者聚集在一起进行商品交换的地点和场所。

2、市场是商品交换关系的总和

商品是用来交换的劳动产品，商品生产者之间的全部经济关系都在市场上体现出来。

3、市场是产品的现实和潜在购买者的总和

市场是通过交换，有卖方来促进买方实现的对某种产品或劳务的现实需求和潜在需求。

一、市场的概念

市场：指那些具有特定的需要和欲望，而且愿意并能通过交换来满足这种需要或欲望的全部潜在顾客群体。

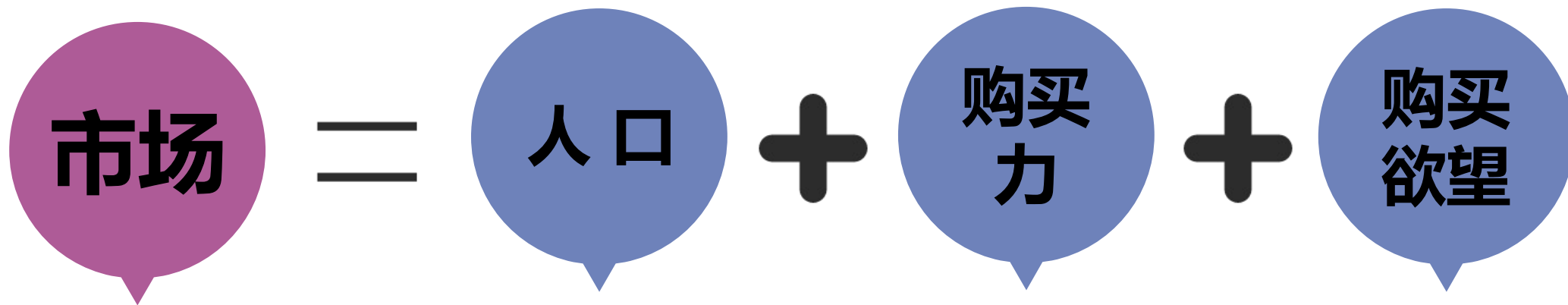
思考

- 一个销售人员来到一个不知名的小岛，这个岛不大，人口只有不到 10 万人，而且当地人都十分富有。但最让销售人员奇怪的是，这个岛上的居民从来都不穿鞋。



- 请问，这里算是一个市场吗？为什么？从哪些要素去判断的？

一、市场的概念



指那些具有特定的需要和欲望，而且愿意并能通过交换来满足这种需要或欲望的全部潜在顾客群体。

思考：需要、欲望、需求的区别？

1、需要

需要 (Needs) 是人的基本要求, 也是人类经济活动的起点。各种经济活动的目的都是满足人们的不同需要。人的需要可以分为物质上的生理需要和精神上的心理需要。

2、欲望

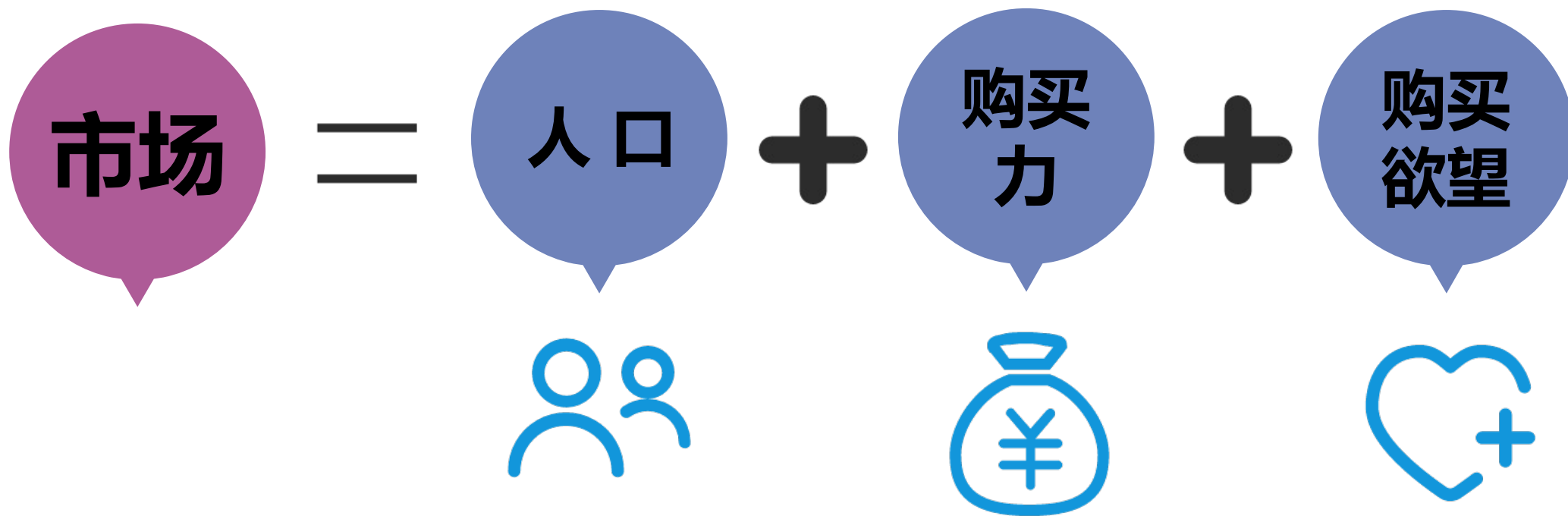
欲望 (Wants) 是指想得到需要的具体满足物的愿望。它表现为想得到的某种“特定物品”或“特定方式”。

3、需求

需求 (Demands) 是指人们有能力购买并愿意购买某个具体产品的欲望。需求必须满足两个条件, 即支付能力和购买愿望。

“小曾在情人节花了 460 元请女朋友到某一法国餐厅, 吃了一顿浪漫的情人节烛光晚餐”, 请就此一事实, 说明小曾的需要、欲望和需求。

一、市场的概念



二、什么是市场营销

“市场营销是个人和群体通过创造，提供并同他人交换有价值的产品，以满足各自的需要和欲望的一种社会活动和管理过程。”

---- 菲利普·科特勒





营销和推销一样吗？

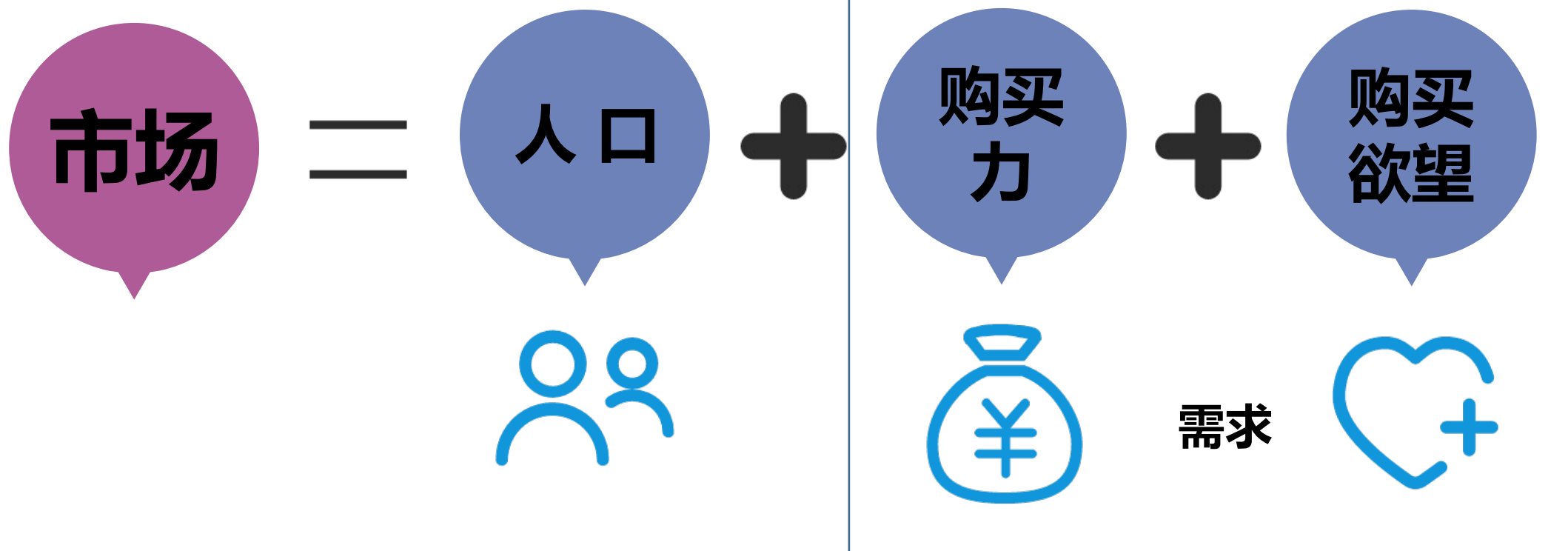
营销和推销（销售）一样吗？



	营销	推销
重心	消费者	产品
出发点	市场	企业
内涵	从调研到需求分析，市场定位等系列内容	促销活动
目标	长期利益	当前利益

二、什么是市场营销

市场营销：是指在以顾客需求为中心的思想指导下，企业所进行的有关产品生产、流通和售后服务等与市场有关的一系列经营活动。



思考：营销围绕着什么做？

案例：钱大妈卖李子

思考：还能怎么跟我们专业业务结合去创造需求？

营销的中心任务是满足需求和创造需求



满足需求 → 创造需求

- 开发新产品创造市场（产后康复）
- 改变消费环境创造市场（卖鞋）
- 消费教育创造市场（面条）（卖鞋？）

讨论：如何把梳子
卖给和尚？



满足需要 → 创造需要

谢 谢