

MARKETING OSOBENOSTI VO DRUGITE DEJNOSTI

1. Ekspanzijata na uslu`nite dejnosti

Voobi~aena e podelbata na stopanstvoto na tri osnovni sektori i toa:

1. primaren sektor (poljodelstvo, rudarstvo, [umarstvo, ribarstvo)
2. sekundaren sektor (grade`ni[tvo i industrija)
3. tercijalen sektor vo koj vleguvaat ostanatite uslu`ni dejnosti

So razvojot na stopanstvoto se menuva i strukturata na aktivnostite, odnosno u~estvoto na poedine~ni sektori vo nacionalniot dohod i vrabotenosta. Uslu`nite dejnosti imaat golema ekspanzija vo stopansko razvienite zemji. Ovoj fenomen vo literaturata se vika postindustrijsko dru[tvo ili uslu`no stopanstvo. Rabotnata produktivnost vo uslu`nite dejnosti e niska so [to stapkata na rast se usporuva vo ovie zemji, no ovozmo`uva vrabotuvawe na nova rabotna sila. Brojni se faktorite koi pridonesuvaat za ekspanzija na uslu`nite raboti. Zabele`ano e deka so zgolemuwaweto na dohodot po `itel i rastot na `ivotniot standard se zgolemuva u~estvoto na uslugi vo monetarni edinici koi potro[uva~ite gi dobivaat za stokite i uslugite na pazarot. Eden od faktorite e zgolemuwaweto na slobodnoto vreme na `itelite i pogolemata pobaruva~ka za patuvawe ,obrazovanie i rekreacija. Proizvodite stanuvaat pokompleksni so [to se zgolemuva potrebata za instalacija, popravawe i odr`uvawe. se zgolemuva brojot na novi proizvodi koi se rezultat na t.n..visoka tehnologija [to pridonesuva za sozdavawe na novi vrsti uslugi.

2. Marketing vo bankite

Bankite se finansiski organizacii koi imaat zna~ajna uloga kako institucija na marketing sistemot. Vo taa smisla e zna~ajno bankata da go prifa]a merketingot kako rabotna koncepcija vo rabotnata funkcija. Toa treba da dojde do izraz vo aktivnosta na bankata vo sobiraweto na finansiskite sredstva i vo plasiraweto na finansiskite sredstva. Dvete osnovni i drugi aktivnosti koi gi obavuva bankata gi razvivaat finansiskite problemi na korisnicite so svoite uslugi koi ja so~inuvaat pojdovnata osnova za marketing programata i kombinacija na instrumentite na marketingot.

Pridonesot za efikasno razvivawe na finansiskite problemi so pozitivni rezultati e kriteriumot na marketing orientacijata na bankarskite organizacii. Programite na marketing aktivnostite ja akcentira ulogata na poedine~nite instrumenti na marketingot - bankarski uslugi, cenite na uslugite, kanalite na prod`ba na uslugite i promocijata na aktivnostite na bankite i nejzinata slika kaj korisnicite na bankarskite uslugi (postoe~ki i potencijalni). Aktivnost na bankata e da se pojavi na finansiskiot pazar. Na pazarot na pari se obavuvaat aktivnosti na davawe i zemawe na kratkoro~ni krediti, hartii od vrednost i sl. Na devizniot pazar se obavuva kupuvawe i prodavawe na devizi, deviziski kapital, kupuvawe i prodavawe na dolgoro~ni pari~ni sredstva - kapitali, hartii od vrednost (obvrznici).

Osnovnite raboti na bankata se:

1. Sobirawe na sredstvata od stopanstvoto (depozitna funkcija)

- .Plasirawe na sredstvata na stopanstvoto (kreditna funkcija)
- 3.Rabotewe so stranstvo (devizna funkcija)
- 4.Rabotewe so graʻanite (depozitna i kreditna funkcija)

Aktivnosta na bankarskata organizacija na sobirawe na finansiski sredstva (devizna funkcija) so cel da se zajakne nejziniot krediten potencial, mora da se zasnova na poznavawe na pazarot, i orientacija na odredeni pazarni segmenti. Dva osnovni segmenta na bankarskata organizacija se : proizvodno uslu`niot i pazarot na li~na potro[uva~ka, odnosno rabota so stopanstvoto i rabota so graʻanite. Programata na marketingot i aktivnosta treba da se prilagodi so problemite so koi se sre]avaat ovie dve kategorii na klienti -pazarnite segmenti. Za ova cel na aktivnosti potrebna e ponatamo[na segmentacija kako na graʻanite taka i na organizaciite i instituciite. Na pazarot na depoziti, ulogata na marketingot ,vo kreditnata funkcija na bankata e kredit, da dobijat onie klienti koi najracionalno]e go koristat za re[avawe na svoje problemi, [to pozitivno]e se odrazi na stabilnosta na stapkata na porast vo stopanstvoto. Bankarskata organizacija e vo pozicija da go oceni baraweto na kreditot i dali toa e opravdano od gledit[te na primenata na marketing koncepcijata. Kvalitetot bara za kreditot pretpostavka za donesuvawe racionalni odluki kako od strana na bankarskata organizacija taka i od potencialniot korisnik na kreditot (koga se raboti za osnova na kompleksen elaborat).

Istra`uvaweto na finansiskiot pazar ,kako pazar na [tedewe taka i pazarot na krediti (site vrsti) e pretpostavka za formulirawe na programata na marketing aktivnosta na bankarskata organizacija. Pojdovna osnova za istra`uvawe se motivite na [tedewe od edna i motivite na investirawe od druga strana, koi se razli~ni na poedine~ni pazarni segmenti. Sklonosta za [tedeweto i sklonosta na potro[uva~kata i investiraweto posebno se menuva pod vlijanie na golem broj na faktori (demografski, ekonomski, tehnolo[ki, sociolo[ki, psiholo[ki, politiki i dr). Bankarskata organizacija ne se prilagoduva samo na postoe~kata situacija na pazarot na [tedewe i krediti tuku i vlijae na niv so svojata marketing programa.

Razbiraweto na faktorite koi deluvaat vo sredinata, na pretpostavka za racionalno iznaolawe na marketing programite. Dr`avnata regulativa predizvikuva pravni problemi vo ograni~uvaweto na informiranosta na lu`eto od marketingot. Obi~no vo regulativata se bara podra~je kade mo`e da se inovira za da se ostvari konkurentna prednost.

Kotler smeta deka marketingot vo bankite vo SAD pominal niz pet etapi.

Vo prvata etapa najdocna ado 50 tite godini marketing konceptot se javuva vo bankite kako koncept na propaganda i promocija.

Vo vtorata etapa marketingot se sfa]a kako stvorawe na prijatna atmosfera- se vr[ti prilagoduwane na enterierot.

Vo tretata etapa marketingot se sfa]a kako inovacija za da se stekne definirana prednost - pratewe na potrebite na klientite i voveduvawe na novi uslugi.

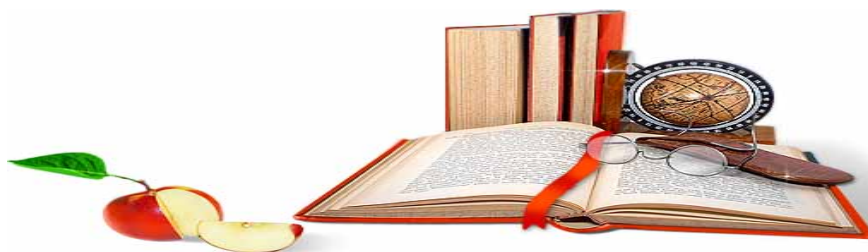
Vo ~etvrtata etapa akcentot se stava na pozicioniraweto za odredena programa na uslugi.

Vo pettata etapa marketingot se sfa]a kako sistem na plasirawe i kontrola na aktivnostite. Bankarskata organizacija ja interesiraat problemite koi [to mo`e da gi re]i kaj postoe~kite i potencialnite klienti. Osnovno pra]awe e koi se tie vrsti na bankarski uslugi koi mo`at da pomognat vo re[avaweto na finansiskite problemi na sovremeniot ~ovek, vo sovremenoto stopanstvo i dru[tvoto denes i vo neposredna idnina. Tie problemi mo`at da

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI
NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----**

**BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**

**WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **SEMINARSKI, DIPLOMSKI** ILI **MATURSKI** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **BAZI** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU **IZRADA RADOVA**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA

NAŠEM **FORUMU** ILI NA **maturskiradovi.net@gmail.com**