**Samenvatting M&O:**

**5.1:**

Alle activiteiten van een bedrijf om mensen hun product te laten kopen heet **marketing**. Bedrijven willen weten wat de mensen willen kopen, om het daarna te beïnvloeden. Dit doen **commerciële** (winstgerichte) bedrijven. Ze willen zoveel mogelijk verkopen, om een zo hoog mogelijke winst te maken.

Marketing is alles wat een bedrijf moet doen om:

* Producten of diensten te maken die nodig zijn.
* Klanten te vinden en te behouden.
* Klanten overhalen om het product/dienst te kopen.
* Klanten moeten er blij mee blijven.

Er zijn een aantal mogelijkheden om marketing te bedrijven:

* Het **productbeleid**. Wat het bedrijf aanbiedt.
* Het **prijsbeleid**. Wat het bedrijf voor een product/dienst wil.
* Het **promotiebeleid**. Hoe het bedrijf het product onder de aandacht krijgt.
* Het **plaatsbeleid**. Waar het bedrijf zit en hoe ze haar producten aanbied.

Door een **marktonderzoek** van een bedrijf kunnen er vragen gesteld worden: concurrenten, goede en slechte punten v/d concurrenten, behoefte aan welke producten, hoe word er over mijn product gedacht? **Desk** **research** is het opzoeken van info die direct beschikbaar is. Een **field** **research** is op straat of via de telefoon. Als je **segmenteert** dan zet je kleine stukjes v/d markt in een groepje. Het **segment** van een bedrijf is de doelgroep. Het **marktaandeel** is het stuk wat een bedrijf v/d markt heeft. Degene met het grootste marktaandeel, heet de **marktleider**. **Not**-**for**-**profitmarketing** is niet uit op winst reclame maken. Daarin zie je:

* **Promarketing:** een niet-winstdoel stimuleren.
* **Contramarketing:** een andere organisatie tegen gaan.
* **Demarketing:** een product terugdringen doormiddel van reclame.
* **Conversiemarketing:** gedachtes positief maken doormiddel van reclame.

Dit moet wel **maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)** zijn.

* **Profit**: winst
* **People**: aandacht v/d stakeholders
* **Planet**: aandacht v/h milieu