

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Маркетинг в предпринимательской деятельности – это система организации деятельности фирмы в сфере разработки, производства и сбыта товаров и услуг на основе изучения потребительских запросов в целях получения высокой прибыли. Маркетинг как инструмент развития предпринимательства рассматривается в качестве специфической ее функции, т.е. конкретной деятельности, связанной с изучением рынка и осуществлением мероприятий, обеспечивающих продажу производимых товаров и услуг в условиях конкуренции. Сегодня маркетинг является неотъемлемой частью рыночной экономики. В процессе осуществления своей производственно-коммерческой деятельности предприниматели довольно часто опираются на маркетинговую информацию, результаты маркетинговых исследований, выводы и рекомендации маркетологов. Современный маркетинг охватывает все виды деятельности субъектов предпринимательства, начиная от опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ и заканчивая производством, рыночным продвижением и потреблением продукта.

Роль маркетинга в бизнесе играет немало важную роль. Тем самым маркетинг раскрывает потенциальные возможности производства и сбыта товара, разрабатывает оптимальную товарную политику, определяет направления конкурентной борьбы и завоевания рынка, предлагает набор инструментов для увеличения спроса, эффективную систему товародвижения, позволяет изучить и спрогнозировать состояние и развитие современного рынка. Маркетинг играет важную роль в предпринимательской деятельности, так как он помогает предпринимателям привлекать новых клиентов, удерживать существующих и развивать свой бизнес. С помощью маркетинга предприниматели могут изучать потребности и предпочтения своей целевой аудитории, создавать конкурентные преимущества и эффективно продвигать свои товары или услуги на рынке.

Связь маркетинга с рынком продавца и(или) покупателя заключается в том, что маркетинговые стратегии и тактики направлены на установление взаимовыгодных отношений между продавцом и покупателем. Маркетинг помогает продавцам понимать потребности и ожидания покупателей, создавать ценность для них и предлагать продукты или услуги, которые соответствуют их потребностям. В итоге, эффективный маркетинг способствует увеличению объемов продаж, удовлетворению клиентов и укреплению позиций на рынке.