Η Αλχημεία της Αγοράς Πληροφορικής

Το Μείγμα Μάρκετινγκ (4 Ps), η αλληλεπίδρασή του και η στρατηγική προσαρμογή στον Κύκλο Ζωής του Προϊόντος (PLC).



Gemini Notebook

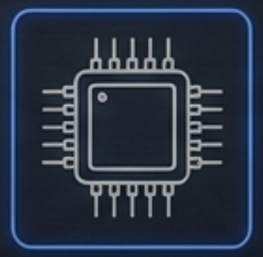
Η Κινητήριος Δύναμη των Πωλήσεων

Το Μείγμα Μάρκετινγκ (Marketing Mix) είναι το στρατηγικό εργαλείο που εστιάζει τις αποφάσεις μιας επιχείρησης για την επίτευξη των στόχων πωλήσεων.



Gemini Notebook

Αποκωδικοποιώντας τα 4 Ps στην Πληροφορική



Προϊόν (Product)

- Design & Quality: Επένδυση σε Brand Name (π.χ. επώνυμες μνήμες RAM σε ένα PC).
- Packaging: Προστατεύει υλικό, διευκολύνει μεταφορά/αποθήκευση, μεταδίδει ποιότητα.



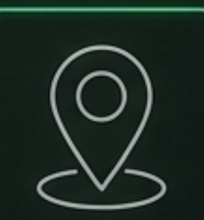
Τιμή (Price)

- Cost vs. Margin: Πρέπει να καλύπτει παραγωγή/μεταφορά. Αν είναι πολύ υψηλή, ευνοεί τον ανταγωνισμό.
- Strategy: Ειδικές εκπτώσεις και προσφορές.



Προώθηση (Promotion)

- Channels: Διαφήμιση, Δημόσιες Σχέσεις (PR), Direct Marketing.
- Goal: Ελαχιστοποίηση της αρχικής άγνωστης φάσης του προϊόντος.



Τοποθεσία (Place)

- Geography: Τεχνολογικοί περιορισμοί (π.χ. συσκευές 4G σε περιοχές με καλό σήμα).
- Proximity: Αποθήκες κοντά στα σημεία διανομής. Target audience alignment.

Gemini Notebook

Ο Νόμος της Αλληλεπίδρασης: Συγκοινωνούντα Δοχεία

Οι 4 παράγοντες δεν είναι ανεξάρτητοι. Κάθε μεταβολή στο ένα στοιχείο διαταράσσει και επηρεάζει την ισορροπία των υπολοίπων.



Gemini Notebook

Η Διάσταση του Χρόνου: Ο Κύκλος Ζωής (PLC)

Η εμπορικότητα ενός προϊόντος μεταβάλλεται βίαια στο χρόνο, χωρίζοντας τη ζωή του σε 4 φάσεις (BCG Matrix).



Gemini Notebook

Η Μεγάλη Πρόκληση: Αναπροσαρμογή στο Χρόνο

Κάθε φορά που αλλάζει η φάση του κύκλου ζωής, η επιχείρηση οφείλει να αναδιαμορφώσει το Μείγμα Μάρκετινγκ.

Μια στάσιμη στρατηγική οδηγεί σε εμπορική αποτυχία. Πρέπει να "συντονίσετε" τους διακόπτες.

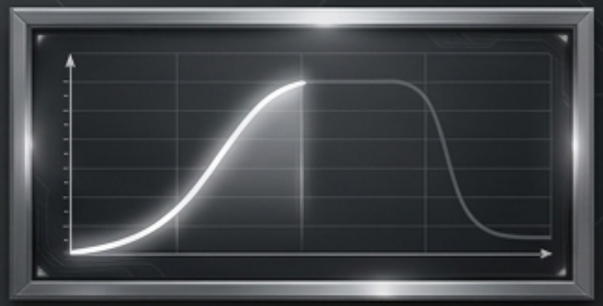




Gemini Notebook

Στάδιο 1: Εισαγωγή (Ερωτηματικό)

Στόχος: Διείσδυση στην αγορά. Λειτουργία με ζημίες.

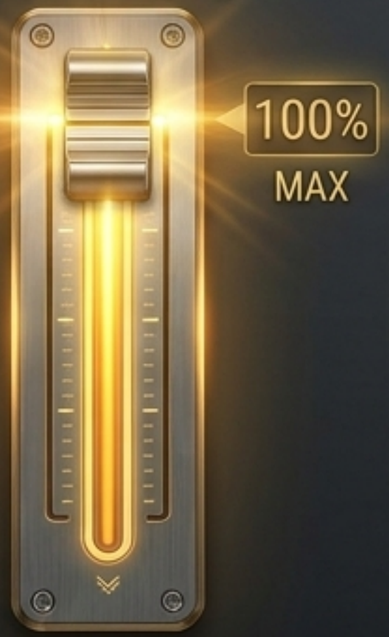


Προϊόν



Νέο, καινοτόμο.

Προώθηση



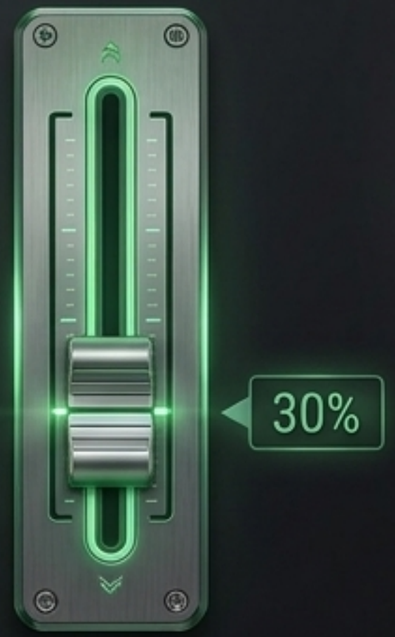
Τεράστιο κόστος διαφήμισης.

Τιμή



Υψηλή (απόσβεση) ή Χαμηλή (μερίδιο).

Τοποθεσία



Περιορισμένη / στοχευμένη.

Gemini Notebook

Στάδιο 2: Ανάπτυξη (Αστέρι)

Στόχος: Επιθετική κλιμάκωση πωλήσεων και καθιέρωση Brand.



Προϊόν
Cobalt Blue

80%

Βελτίωση, Επέκταση

Προώθηση
Amber Yellow

MAX
100%

Επιθετική Καμπάνια, Δημιουργία Ζήτησης

Τιμή
Crimson Red

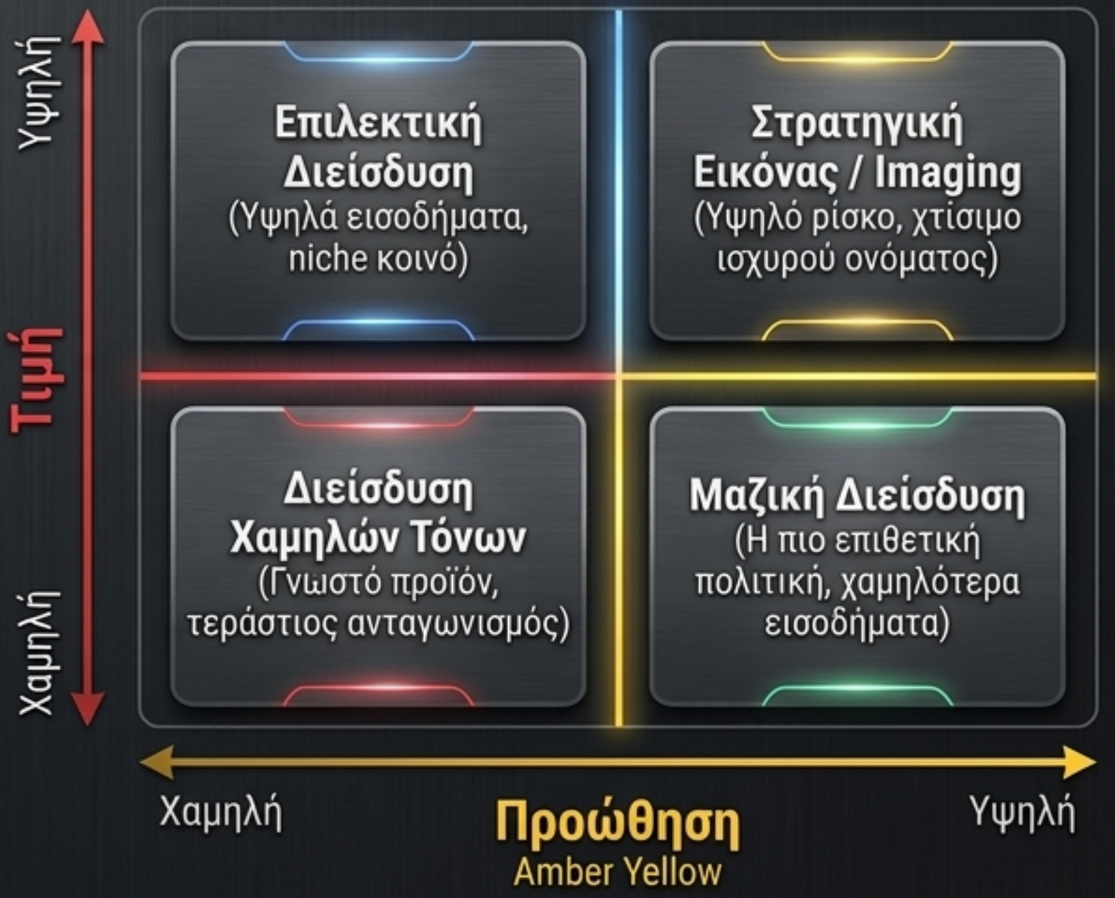
LOCKED
80%

Διατήρηση Υψηλής Αξίας

Τοποθεσία
Emerald Green

MAX
100%

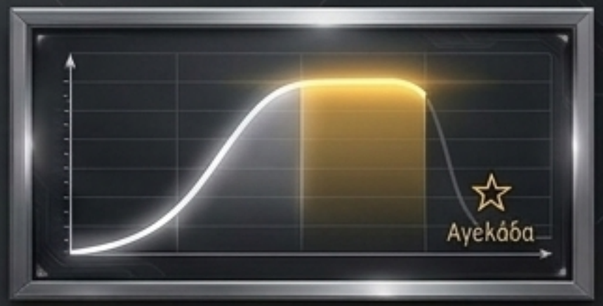
Μαζική Διανομή, Νέα Κανάλια



Gemini Notebook

Στάδιο 3: Ωριμότητα (Αγελάδα)

Στόχος: Διατήρηση εσόδων. Η σταθερή ροή (Cash Flow) χρηματοδοτεί τα επόμενα R&D.

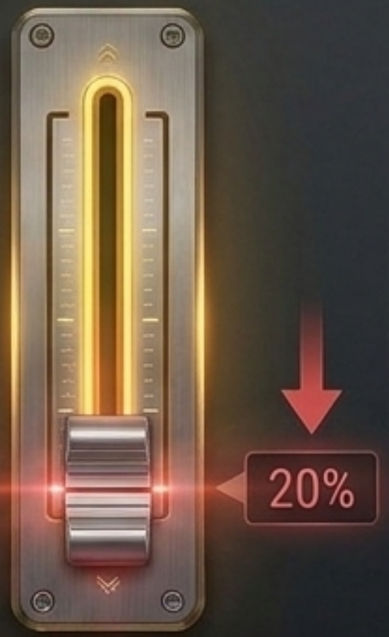


Προϊόν



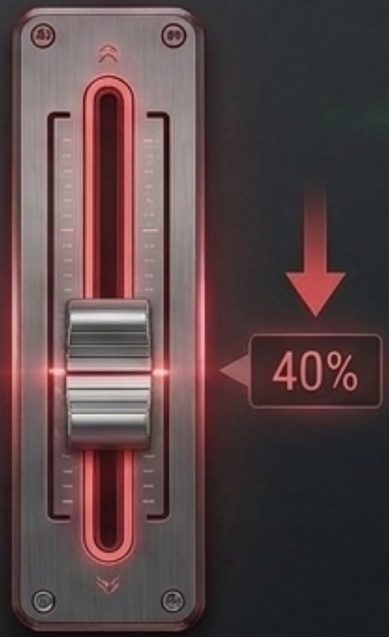
Αξιοποίηση εδραιωμένου Brand. Παραλλαγές.

Προώθηση



Μειώνεται δραστικά. Μόνο υπενθυμιστικές διαφημίσεις.

Τιμή



Πιέζεται προς τα κάτω λόγω ανταγωνισμού.

Τοποθεσία

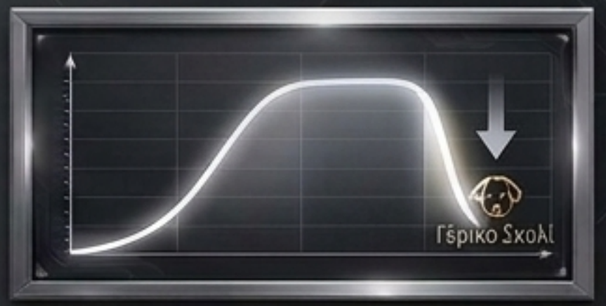


Δίκτυο στο ταβάνι, καμία περαιτέρω διεύρυνση.

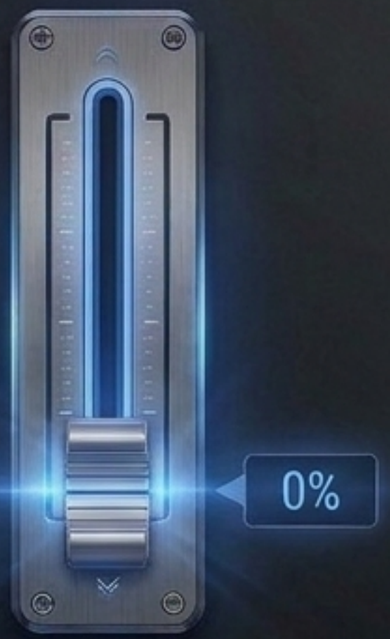
Gemini Notebook

Στάδιο 4: Πτώση (Γέρικο Σκυλί)

Στόχος: Εκκαθάριση και ελαχιστοποίηση ζημιών (π.χ. CD-ROMs).



Προϊόν



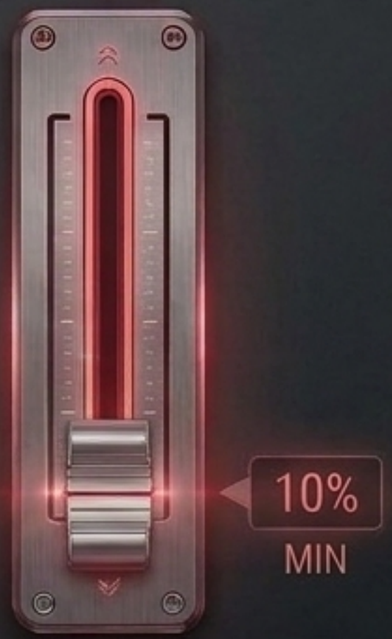
Παλαιωμένη τεχνολογία, ξεπερασμένη.

Προώθηση



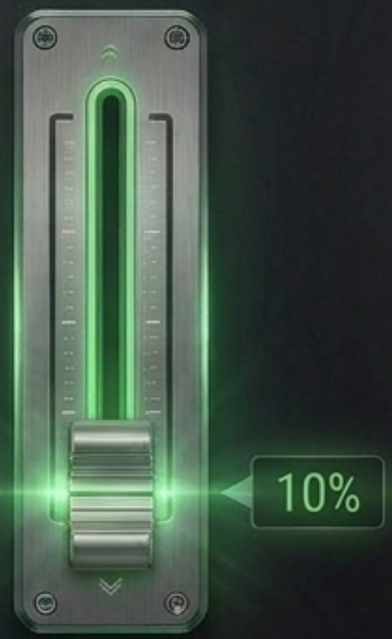
Πλήρης διακοπή διαφημιστικών δαπανών.

Τιμή



Τεράστιες εκπτώσεις (liquidation).

Τοποθεσία



Απόσυρση από τα κεντρικά ράφια.

Gemini Notebook

Ο Πίνακας Ελέγχου: Σύνθεση Στρατηγικής

	Εισαγωγή	Ανάπτυξη	Ωριμότητα	Πτώση
Προϊόν	Καινοτομία	Βελτίωση	Παραλλαγές	Απόσυρση (↓)
Τιμή	Skimming/ Διείσδυση	Διατήρηση	Μείωση (Ανταγωνισμός) (↓)	Εκκαθάριση (↓)
Προώθηση	Μέγιστη (Ενημέρωση) (↑)	Υψηλή (Εικόνα)	Χαμηλή (Υπενθύμιση) (↓)	Μηδενική (↓)
Τοποθεσία	Επιλεκτική	Μαζική (↑)	Σταθερή	Περιορισμένη (↓)

Gemini Notebook

Από τη Θεωρία στο Πεδίο των Πωλήσεων

Ο Τεχνικός Πωλήσεων δεν πουλάει απλώς χαρακτηριστικά, αλλά αξιολογεί σε ποια φάση βρίσκεται το προϊόν.

Αν πουλάτε "Αστέρι": Εστιάζετε στις κορυφαίες επιδόσεις και στο κύρος της τεχνολογίας.

Αν πουλάτε "Αγελάδα": Εστιάζετε στην εξαιρετική σχέση τιμής/απόδοσης (value for money), την αξιοπιστία και το δοκιμασμένο Brand.

Η γνώση του Μείγματος Μάρκετινγκ σας επιτρέπει να προσφέρετε αποδοτικότερη εξυπηρέτηση και να απαντάτε στο "γιατί κοστίζει τόσο;".



Gemini Notebook

Το Τέλειο Μείγμα είναι Ζωντανός Οργανισμός



Η αγορά πληροφορικής δεν συγχωρεί τη στασιμότητα.

Το ιδανικό μείγμα μάρκετινγκ δεν είναι ένας στατικός ορισμός. Είναι ένα ζωντανό, διαρκώς εξελισσόμενο σύστημα. Η επιτυχία έρχεται σε όσους ξέρουν να ‘ρυθμίζουν τους διακόπτες’ την κατάλληλη στιγμή.

Gemini Notebook