

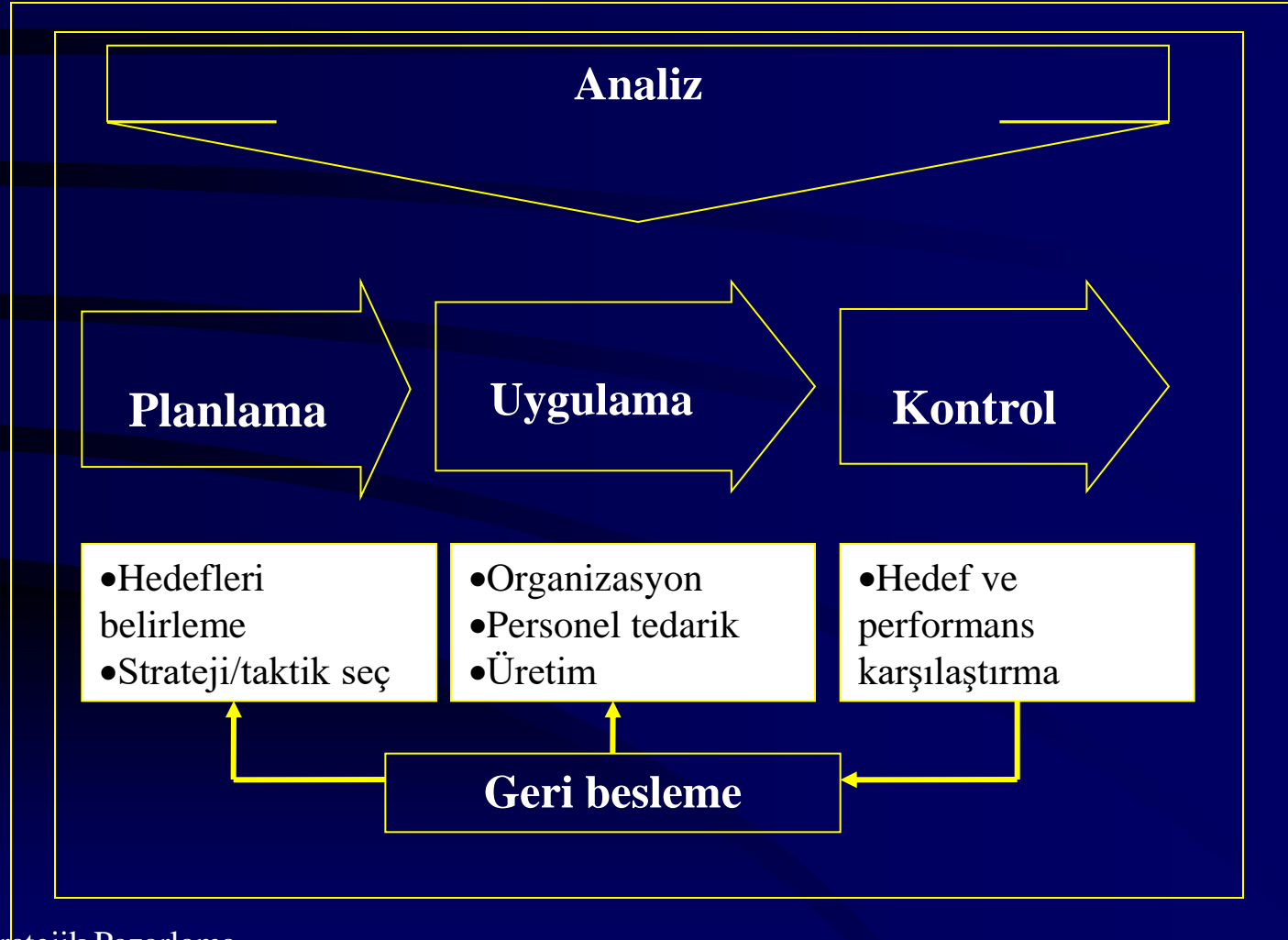
# PAZARLAMA YÖNETİMİ ve STRATEJİK PAZARLAMA PLANLAMASI

- PAZARLAMA YÖNETİMİ
- STRATEJİK PAZARLAMA PLANLAMASI SÜRECİ
- Durum Analizi
- Pazarlama Amaçlarının Tespiti
- Pazarlama Stratejisi Geliştirme
- Pazarlama Programlarının Geliştirilmesi
- Pazarlama Programlarının Uygulanması
- Performans Değerlendirme ve Geri Besleme

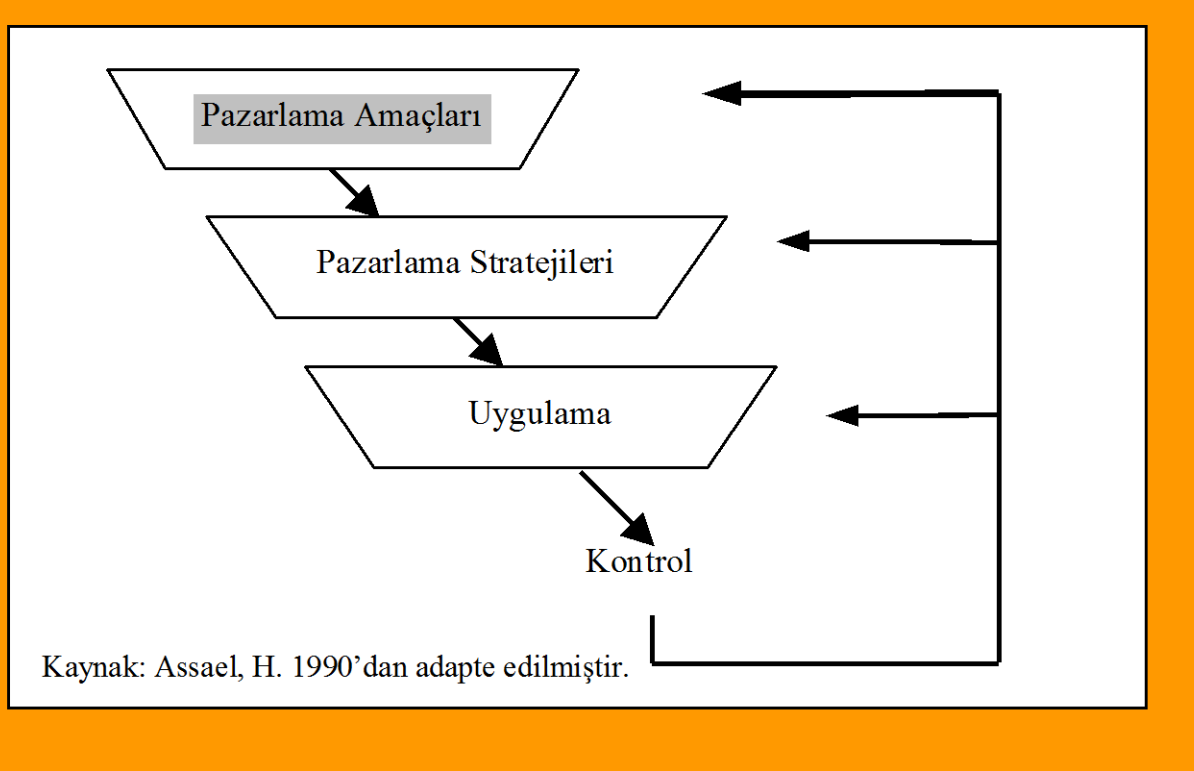
# İşletme Yöneticisinin Temel Görevleri

- Planlama
- Uygulama
- Kontrol

# Temel bir yönetim sürecinin şematik gösterimi



## Şekil 12.2 Pazarlama Yönetimi Süreci



## Pazarlama planlaması,

işletme amaçları doğrultusunda hazırlanan ileriye dönük pazarlama hedefleri ve bu hedeflere ulaşmayı sağlayacak olan pazarlama stratejileri, taktikleri ve programlarının hazırlanması işlemidir.

## **Pazarlama planı,**

bir işletmenin uygulaması gereken tüm pazarlama faaliyetleri ile bu faaliyetlerin nasıl uygulanacağı ve kontrol edileceğini gösteren yazılı bir dokümandır.

## **Stratejik pazarlama planı,**

bir işletmenin belirli bir hedef pazarda hedeflerine ulaşabilmesi için gerekli kaynak ve metotları göstermektedir.

## **Pazarlama programı,**

bir işletmenin aynı anda uyguladığı ve kullandığı pazarlama stratejilerinin tümüdür.

# Stratejik Planlama Süreci

*Stratejik pazarlama  
planlaması*



# BCG Büyüme/Pazar Payı Matrisi

	Yüksek	Nispi Pazar Payı	Düşük
Yüksek Pazar Büyüme Oranı	<b>Yıldızlar</b>	<b>Soru İşaretleri</b> (Problemlı çocuklar)	
Düşük	<b>Sağmal İnekler</b> (Nakit kaynakları)	<b>Köpekler</b>	



# GE Pazar Çekiciliği/İşletme Konumu Modeli

**Pazar Çekiciliği**  
Düşük Orta Yüksek

Çok çekici	Çekici	Kabul edilebilir
Çekici	Kabul edilebilir	Kaçınılması gerekli
Kabul edilebilir	Kaçınılması gerekli	Kaçınılması gerekli.

Güçlü

Orta

Zayıf

**İşletmenin konumu**

# Shell'in Yönlü Politika Matrisi

**Rekabet kabiliyeti**  
Güçlü Orta Zayıf

<i>Yatırımı kes</i>	<i>Kademeli çekilme</i>	<i>Risk yüklen</i>
<i>Kademeli çekilme</i>	<i>Sürdür veya büyümeye çalış</i>	<i>Daha fazla gayret</i>
<i>Nakit üreticisi</i>	<i>Büyüme potansiyeli arama</i>	<i>Liderliği muhafaza et</i>

Çekici değil

Ortalama

Çekici

**İşletmenin Sektörel Karlılık Konumu**

## Büyüme Stratejileri

<b>PAZAR</b>	Mevcut	<i>Pazara Nüfuziyet</i>	<i>Ürün Geliştirme</i>
	Yeni	<i>Pazar Geliştirme</i>	<i>Çeşitlendirme</i>
	Mevcut	<b>ÜRÜN</b>	Yeni

# Durum Analizi

- İş Portföy Analizi
  - BCG Büyüme/Pazar Payı Matrisi
  - Pazar Çekiciliği/İşletme Konumu Modeli
  - PIMS Programı
  - Shell Yönlü Politika Matrisi
- SWOT Analizi

# Pazarlama Stratejisi Geliştirme

- Konumlandırma
- Büyüme stratejileri
  - Yoğun büyüme
  - Çeşitlendirerek büyüme
  - Entegrasyonla büyüme
- Pazarlama yaklaşımları
  - Farklılaştırılmamış pazarlama
  - Farklılaştırılmış pazarlama
  - Yoğunlaşmış pazarlama