

# МАРКЕТИНГОВИ ВАРИАЦИИ И ЦИФРОВ КАПИТАЛ

Имаме възможността да Ви представим малка част от разработката на Актив „Маркетингови вариации и цифров капитал“

В днешно време пазарите се променят бързо. Клиенти, които са чувствителни към изменения в цените, нови канали за дистрибуция, нови канали за комуникация, интернет, безжична търговия, глобализация, дерегулация, приватизация... списъкът е безкраен. Променят се не само пазарите, а и технологиите, на които се основават те - електронна търговия, електронна поща, мобилни телефони, факс машини, автоматизация на продажбите и маркетинга, кабелна телевизия, видеоконференции. Абсолютно наложително е фирмите внимателно да обмислят революционните последици от въвеждането на тези нови технологии.

Те са длъжни също да обмислят внимателно и възможностите, които им предоставя глобализацията, както и опасностите, които предизвиква. Чуждите пазари са източник на по-евтини материали за производство и пазар за марките на фирмата. В същото време те крият рискове, свързани с различия в законодателството, езика, деловите цели, системите за дистрибуция, кадровия натиск и промените в човешките отношения и кардинални изменения на ценностите. Затова днес толкова много са стремежите за извеждане на новата маркетингова парадигма.

## НОВИТЕ ВЪЗМОЖНОСТИ

- **Нови възможности за потребителите**
  - Значително увеличаване на силата на купувача. Днес купувачите могат за секунди да сравняват цени и характеристики на продуктите.
  - Огромно количество информация практически за всички.
  - По голямо разнообразие от налични стоки и услуги.
  - По-голяма възможност за взаимодействие с доставчиците при правене и получаване на поръчки.
  - Сега купувачите могат да правят поръчки от своите домове или офиси 24 часа в денонощието, 7 дни в седмицата.
  - Засилена способност да контактуват чрез чат с други купувачи и да сравняват мнения.
- **Нови възможности за фирмите**
  - Фирмите могат да прибавят един мощен нов информационен и продажбен източник с разширен географски обхват.
  - Фирмите могат да улеснят взаимната комуникация със своите настоящи и потенциални клиенти, както и да ускорят сделките.
  - Компаниите могат да подготвят специални оферти и услуги в съответствие с изискванията на индивидуални клиенти.
  - Фирмите могат да подобрят своите доставки, набирането на кадри и тяхното обучение, както и своята вътрешна и външна комуникация.

Всички тези нови възможности, които се предоставят както на купувачите, така и на продавачите, имат потенциала значително да подобрят ефикасността и цялостната дейност на пазара. В условията на дигиталната икономика всеки бизнес обхваща два вида пазари - физическия пазар, който ще наричаме пазарът, и виртуалния пазар, който ще наричаме пазарното пространство. Благодарение на интернет и цифровите технологии повечето бизнеси - включително банковия, застрахователния и туристическия - отбелязват присъствие и в пазарното пространство в допълнение към присъствието си на пазара.

[За всеки специфициран интерес по темата Актив може да Ви консултира.](#)



\$AKTIV®