



ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ

ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ

КУРСОВА РАБОТА

Учебна дисциплина: Маркетинг

**Тема: Маркетингът като ефективно средство за
повишаване на
пазарния дял на бизнес организацията.**

Разработил:

Преподавател:

Специалност:

ОКС:

Факултетен №

ЦДО

2023/2024 уч. година

Въведение

Маркетингът е една от основните функции в съвременните бизнес организации, която има за цел да установи и удовлетвори нуждите на клиентите, както и да създаде конкурентно предимство на пазара. В този контекст, изследването на маркетинга като ефективно средство за повишаване на пазарния дял на бизнес организацията е от съществено значение. Целта на тази курсова работа е да проучи различните стратегии и подходи, които бизнес организациите могат да приложат в маркетинга си с цел увеличаване на своя пазарен дял.

Целта на тази курсова работа е да анализира и обсъди различните методи, които бизнес организациите могат да използват, за да увеличат своя пазарен дял чрез маркетингови стратегии. Чрез изследване на тази тема ще се разгледа как маркетингът може да допринесе за растежа и успеха на бизнеса, като се обърне внимание на важните аспекти и изисквания за успешна реализация на маркетингови планове.

Изследването на маркетинга като средство за повишаване на пазарния дял е от решаващо значение за съвременните бизнес организации. С растящата конкуренция на пазара и променящите се потребителски предпочитания, бизнесите се нуждаят от ефективни маркетингови стратегии, които да ги насочат към постигане на по-голямо признание и успех. Тази курсова работа ще предостави възможност за разглеждане на актуални методи и практики в маркетинга, които са от съществено значение за съвременните бизнес организации.

ЦДО

2023/2024 уч. година

1. Определение на пазарен дял и неговата важност

Пазарният дял представлява процентната част от общия пазар, която е притежание на дадена бизнес организация. Това е мярка за пазарната позиция на фирмата спрямо конкуренцията и отразява способността ѝ да привлича и задържа клиенти в дадената индустрия или сектор.

Пазарният дял е от изключително значение за бизнес организациите поради няколко причини. По-голям пазарен дял обикновено води до по-големи приходи и печалби за компанията, тъй като повече клиенти и продажби означават повече приходи. Освен това, по-голям пазарен дял позволява на фирмата да установи по-силна позиция на пазара, да се възползва от икономии от мащаба и да има повече влияние върху цените и условията на пазара.

Пазарният дял е един от ключовите показатели за успешността на бизнес организацията. По-голям пазарен дял обикновено се свързва с по-високи приходи, по-големи печалби и по-висока стабилност на фирмата. Стремешът за увеличаване на пазарния дял стимулира компаниите да разработват и прилагат ефективни маркетингови стратегии, които да им помогнат да привлекат нови клиенти, да задържат съществуващите и да увеличат своята конкурентоспособност на пазара. В резултат на това, успешните маркетингови усилия могат значително да подобрят пазарния дял на компанията и да допринесат за нейния успех и растеж.

2. Ролята на маркетинга в повишаването на пазарния дял

- Стратегии за разширяване на пазарния дял

Продуктовата диверсификация е стратегия, при която бизнесът разширява своето портфолио от продукти или услуги, за да привлече нови

ЦДО

2023/2024 уч. година