

**SEMINARSKI RAD**

**MARKETING STRATEGIJA / SEGMENTACIJA TRŽIŠTA**

Profesor:  
Student:

**April, 2010.**

## SADRŽAJ

### **MARKETING STRATEGIJA 2**

Definicija pojmova strategija i strategija marketinga 2

Porterova podela strategija 3

Strategija intenzivnog korišćenja tržišta 3

Strategija ekstenzivnog korišćenja tržišta 3

Strategija diferenciranog marketinga 4

Strategija diversifikacije tržišta 4

- koncentrisani tip
- horizontalni tip
- lateralni tip
- obrazloženje diversifikacije
- rizici diversifikacije

Strategija segmentacije tržišta 6

### **SEGMENTACIJA TRŽIŠTA 10**

Vrste segmentacije tržišta 11

Osnove za segmentaciju tržišta široke potrošnje 12

Osnove za segmentaciju industrijskih tržišta 13

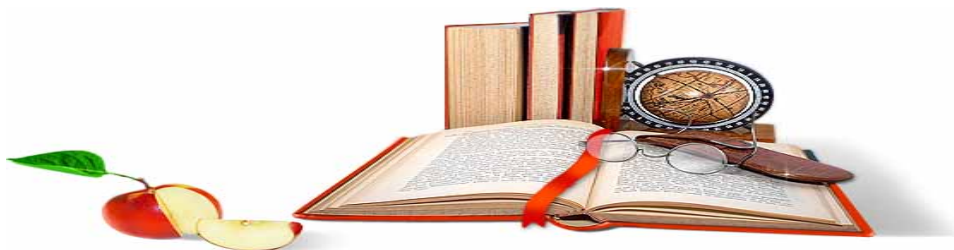
Zahtevi za uspešnu segmentaciju 14

LITERATURA 16

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI  
NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----**

**BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST  
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA  
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**

**[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)  
[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://WWW.MATURSKIRADOVI.NET)**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **SEMINARSKI, DIPLOMSKI** ILI **MATURSKI** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **BAZI** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU **IZRADA RADOVA**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE

DOBITI NA NAŠEM **FORUMU** ILI NA **[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**