

	Up ! Enhanced Management	Première édition
	3 Le marketing 3.1 Introduction	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

- La religion.

Le besoin est un état de privation que l'homme cherche naturellement à combler. Il le fait en choisissant ce qu'il lui semble approprié, selon sa culture et sa personnalité.

3.1.1.2 La demande

&

La **demande** est l'état pour lequel l'homme est prêt à échanger un produit ou un service contre une somme convenue en vue de la réaliser un de ses besoins.

Cela sous-entend que :

- Le contexte est marchand et comporte une monnaie d'échange.
- L'homme dispose d'un pouvoir d'achat suffisant pour s'offrir ce qu'il lui semble approprié.

3.1.1.3 L'application

&

L'**application** est ce que le client choisit pour satisfaire son besoin.

3.1.1.4 Le produit

&

Un **produit** est quelque chose qui peut être offert à un marché pour une acquisition, un usage ou une consommation.

Il peut être :

- **Un objet physique.**
Il s'agit du croisement d'une application résultant d'une demande et d'une technologie. Par exemple, pour chauffer de l'eau – la demande –, il est possible d'utiliser un chauffe-eau – application – à gaz – technologie.
- **Une idée.**

3.1.1.5 Le service

&

Un **service** est n'importe quelle activité ou n'importe quel bénéfice intangible qui peut être associé ou non à un produit.

- La mise à disposition d'une personne.
- Un lieu.
- La mise à disposition d'une organisation.

Parfois, seuls des services sont proposés ; il n'y a pas de produit.

3.1.1.6 Le marché

&

Le **marché** est le croisement de l'ensemble des demandes et des offres de produits ou services proposés. Il s'agit d'un lieu d'échanges non naturel et provoqué par l'entreprise.

3.1.1.7 Le client

&

Dans la relation évoquée ci-dessus, celui acceptant l'offre est le **client**, encore appelé le consommateur.

3.1.1.8 Le fournisseur

&

Dans la relation évoquée ci-dessus, celui proposant l'offre est le **fournisseur**, encore le producteur.