

اهداف آموزشی فصل



- آشنایی با معنا و مفهوم نیازها، خواسته‌ها^۱، کمبود^۲ و هزینه فرصت از دست رفته^۳
- شناسایی عوامل تولید^۴
- توسعه فعالیت اقتصادی و تخصص‌گرایی^۱
- بررسی هدف فعالیت تجاری
- آشنایی با مفهوم ارزش افزوده^۲

نیازها، خواسته‌ها، مشکلات اقتصادی و کمبود منابع



لیستی از موارد زیر تهیه کنید:

الف) نیازهایتان؛ آن دسته از نیازهایی که برای ادامه حیات ضروری هستند. (نیازهای اولیه انسان)

ب) خواسته‌هایتان؛ اقلامی که برای ادامه حیات ضروری نیستند اما خواهان خرید و کسب مالکیت آن هستید.

به‌عنوان مثال: در لیست مربوط به نیازهایتان می‌توانید به آب آشامیدنی پاکیزه و در لیست مربوط به خواسته‌هایتان، به خانه

لوکس و مجهز اشاره کنید.

نظر خودتان در مورد لیست‌هایی که ارائه داده‌اید چیست؟ به احتمال زیاد اقلام بسیار مهم و حیاتی مانند آب آشامیدنی، پوشاک

مناسب جهت محافظت در برابر سرما، خوراک و مسکن (یا به عبارتی سرپناه) را در لیست مربوط به نیازهایتان قرار داده‌اید. از

طرفی دیگر، تکمیل لیست مربوط به خواسته‌هایتان بستگی به خود شما و علایق شخصیتان دارد. به همین دلیل است که این

لیست دربرگیرنده اقلام بسیاری خواهد بود.

سؤالی که در این جا مطرح می‌شود این است که: آیا شما به تمام اقلامی که در این لیست به آن‌ها اشاره کردید، دست

یافته‌اید؟ اگر پاسخ شما به این پرسش مثبت است، قطعاً فردی خوش شانس و ثروتمند خواهید بود.

در سراسر دنیا بیشتر مردم توانایی خرید تمام خواسته‌هایشان را ندارند، چرا که خواسته‌های ما انسان‌ها همواره نامحدود هستند. در کشورهای گوناگون افرادی زندگی می‌کنند که حتی توانایی تأمین نیازهای اولیه خود را هم ندارند. در اصطلاح به این گونه از افراد که در زیر خط فقر^۱ قرار دارند فقیر گفته می‌شود.

در این جا سؤالی که مطرح می‌شود این است که: چرا نمی‌توانیم بسیاری از نیازها و خواسته‌هایمان را برآورده کنیم؟ و چرا در جای‌جای جهان کسانی هستند که در فقر به سر می‌برند؟ پاسخ بیشتر مردم به این قبیل سؤالات این است که: «پول کافی در اختیار ندارند.» اما نکته مورد توجه در این جا این است که آیا دلیل اصلی مشکلات اقتصادی کمبود پول و ثروت است؟ مثال زیر این نکته را روشن خواهد کرد که پول به تنهایی پاسخگوی مشکلات اقتصادی مردم نیست.



کالا: شیئی فیزیکی است که با هدف تأمین نیازها و خواسته‌های مشتریان به بازار عرضه می‌شود.

خدمت: آنچه که با هدف رفع نیاز مشتریان به بازار عرضه می‌شود، فقط کالا نیست بلکه می‌تواند شامل فعالیت‌هایی باشد که الزاماً مشهود نیستند و در نهایت به مالکیت نمی‌انجامند. مانند: خدمات بانکی، پذیرایی از میهمانان در میهمان‌سراها، تکمیل کردن اظهارنامه‌های مالیاتی، بازسازی خانه‌ها و ...

نیاز: نیازهای انسان اصلی‌ترین اصطلاح در بازاریابی هستند. نیازهای انسانی یعنی میل و تمایل به چیزی داشتن که این تمایلات عبارتند از:

(۱) نیازهای فیزیکی یا اولیهٔ خوراک، پوشاک، مسکن (سرپناه) و امنیت (امن ماندن)

(۲) نیازهای اجتماعی مربوط به تعلق داشتن و برخورداری از عاطفه

(۳) نیازهای فردی مربوط به کسب دانش و ابراز وجود.

خواسته: خواسته از نیاز انسان نشأت می‌گیرد و شخصیت و فرهنگ فرد نیز به آن شکل می‌دهد. به‌عنوان مثال یک آمریکایی

به غذا نیاز دارد اما خواستهٔ او، یک ساندویچ بزرگ و معروف مک دونالد، سیب زمینی سرخ کرده و نوشابه است. (نیاز او، غذا و

خواستهٔ او ساندویچ بزرگ مک دونالد، سیب زمینی و نوشابه است.)