



Študentská vedecká aktivita

**Ľudia ako najdôležitejší prvok
novodobého marketingového mixu**

Bc. Rastislav Langer

Sekcia: Manažérske systémy

Konzultant: Ing. Veronika Kuchárová MačKayová, PhD.

Poprad
2011/2012

OBSAH

Obsah.....	2
Úvod	3
1. Definovanie miesta talentu vizionárov v marketingovom mixe	4
2. Analýza životopisov vybraných vizionárov.....	4
2.1. Jeff Bezos	4
2.2. Bill Gates.....	6
2.3. Sergej Brin a Larry Page	8
2.4. Mark Zuckerberg.....	11
2.5. Steve Jobs	13
3. Zhrnutie prínosov myšlienok vybraných vizionárov pre rozvoj marketingu.....	16
Záver.....	19
Zoznam použitej literatúry	20

ÚVOD

„Len pre šialencov. Zatratených. Rebelov. Rušiteľov poriadku. Pre tých, čo vidia veci inak. Pre tých, čo nemajú radi pravidlá. A nemajú rešpekt voči status quo. Môžete ich citovať, nesúhlasit' s nimi, oslavovať ich alebo hanobiť ich. Len jednu vec nemôžete, ignorovať ich. Pretože práve oni menia svet. Objavujú. Vymýšľajú. Liečia. Bádajú. Vytvárajú. Inšpirujú. Postrkujú ľudskú rasu dopredu. Ako inak môžete pozerat' na prázdne plátno a vidieť umelecké dielo? Alebo sedieť v tichu a počuť pieseň, ktorá nebola napísaná? Alebo uprene hľadiť na červenú planétu a vidieť laboratórium na kolieskach? Vyrábame nástroje pre tento druh ľudí. Aj keď sa na nich môže niekto pozerat' ako na šialencov, my vidíme géniov. Pretože tí, ktorí sú natoľko šialení, aby si mysleli, že môžu zmeniť svet, to naozaj dokážu.“

Reklamná kampaň spoločnosti Apple „myslite inak“ 1997-2002

V dejinách existuje veľa ľudí, ktorí svojimi myšlienkami chceli zmeniť svet, niektorým sa to podarilo, iným však nie. V práci priblížime tých, ktorým sa to podarilo, a ich nápady naštartovali zmeny v oblasti marketingu. Už ako napovedá názov práce sú to ľudia, ktorí menia smerovanie marketingu, či už prostredníctvom svojho správania, vytváraním produktov, ich diferenciaciou, objavovaním nových trhov alebo mnohými ďalšími spôsobmi. Títo ľudia zmenili podstatu chápania reklamy, jej nástrojov a častí, chápania trhov a produktov. V práci ŠVA sa budeme venovať talentovaným ľuďom, ktorých môžeme označiť za vizionárov v oblasti IT, a to Jeffovi Bezosovi, zakladateľovi Amazonu, Billovi Gatesovi, spoluzakladateľovi Microsoftu, Sergejovi Brinovi a Larrymu Pageovi, zakladateľom Googlu, Markovi Zuckerbergovi, spoluzakladateľovi Facebooku a Stevovi Jobsovi, spoluzakladateľovi Applu a Pixaru.

Cieľom práce je na základe analýz životov týchto ľudí skúmať ich prínosy v oblasti marketingu, identifikovať oblasti jeho rozvoja. Pre naplnenie cieľa ŠVA v práci budeme používať metódy analýzy, syntézy a porovnávania.

1. DEFINOVANIE MIESTA TALENTU VIZIONÁROV V MARKETINGOVOM MIXE

Marketingový mix podľa mnohých autorov môžeme vyjadriť pomocou štyroch základných prvkov. Týmito prvkami sú produkt, cena, distribúcia a komunikácia. Okrem nich uvažujú autori aj o ďalších prvkoch marketingového mixu.

Akú úlohu plnia ľudia v marketingovom mixe? Ľudia, ako prvok marketingového mixu tvoria samostatný, osobitý prvok ako uvádza P. Kotler (2000). Ľudia sú jediným tvorivým prvkom organizácie a svojimi myšlienkami dokážu meniť svet, čo platí i pre oblasť marketingu. Prínos talentovaných zamestnancov pre rozvoj organizácie, marketingu, budovanie nových odvetví, trhov, produktov je nesporný. Mnohých z týchto ľudí môžeme označiť za vizionárov.

Vizionár je osoba s originálnymi nápadmi o tom, čo prinesie budúcnosť alebo ktoré sa možno uskutočnia (Oxford...). V práci sa oboznámime aspoň s niektorými z nich z oblasti IT, s ich myšlienkami, ktoré posunuli dopredu smerovanie marketingu.

2. ANALÝZA ŽIVOTOPISOV VYBRANÝCH VIZIONÁROV

Jeff Bezos, Bill Gates, Sergej Brin, Larry Page, Mark Zuckerberg a Steve Jobs, reprezentujú našu predstavu vizionárov či ide o marketing, ktorú rozvinuli alebo oblasť IT, v ktorej začali podnikat'.

2.1. Jeff Bezos

Celým menom Jeffrey Preston Bezos, narodil sa 12. januára 1964 v meste Albuquerque, štát Nové Mexiko, Spojené štáty americké. S rodičmi vyrastal v Texase na ranči starého otca, ktorý bol regionálny riaditeľ Komisie pre atómovú energiu. Už v útlom detstve preukázoval Jeff mechanické zručnosti. Ako batol'a rozobral svoj betlehem pomocou skrutkovača. Tiež rozvíjal rôznorodé vedecké záujmy, ako napr. elektrický alarm na svojej izbe, prerobil garáž svojich rodičov na laboratórium pre jeho vedecké projekty. Neskôr sa rodina presťahovala do Miami, kde na strednej škole prepadol láske k počítačom, mal záverečnú reč vo svojej triede. Pokračoval na univerzite v Princetone, kde plánoval študovať fyziku, ale vrátil sa k počítačom a promoval z informatiky a elektrotechniky. Po štúdiu si našiel prácu na Wall Street, pracoval pre FITEL, začínajúcu spoločnosť, ktorá budovala sieť na vykonávanie medzinárodného obchodu. Zostal vo finančnej sfére v Bankers Trust, kde

postúpil na pozíciu viceprezidenta. Pre svoj talent pre konkrétne zadanie bol najatý spoločnosťou D. E. Shaw, špecializujúcou sa na použitie výpočtovej techniky na burze. Počas svojho pôsobenia v tejto spoločnosti sa stretol so svojou budúcou manželkou Mackenzie, ktorá tiež absolvovala Princeton. Rýchlo sa stal senior viceprezidentom, počas pôsobenia v tejto spoločnosti urobil objav, ktorý mu zmenil život a históriu podnikania.

Týmto objavom bol internet, ktorý bol pôvodne navrhnutý pre Ministerstvo obrany USA, aby udržal spojenie medzi ich počítačmi počas mimoriadnej situácie. Postupne sa internet začala používať vláda a akademickí výskumníci pre výmenu dát a správ. V raste používania v priemere o 2 300 % ročne, uvidel príležitosť pre nové oblasti podnikania s využitím internetu a hneď začal zvažovať všetky možnosti. J. Bezos preskúmal dvadsať najväčších zásielkových obchodov, a položil si otázku, ktorý z nich by sa dal vykonávať efektívnejšie prostredníctvom internetu než tradičnou cestou. Touto komoditou boli knihy, pre ktoré neexistoval zásielkový katalóg, pretože každý katalóg by bol príliš veľký na zasielanie poštou, čo však bolo výhodou pri využívaní internetu. Aby sa dozvedel čo najviac o knihách, letel do Los Angeles na Americké zhromaždenie predajcov kníh. Zistil že väčšina veľkoobchodníkov má už zostavený elektronický zoznam svojich kníh, jedine čo bolo potrebné, bolo vytvoriť miesto, kde by boli všetky tieto knihy dostupné pre verejnosť. Rizikom bolo nájsť investora pre takýto druh podnik. J. Bezos sa však rozhodol urobiť tento krok a opustil stabilné miesto v New Yorku. Spolu s manželkou išli do Seatlu, kde mu bol umožnený prístup do knižného veľkoobchodu Ingram. Spoločnosť plánovali nazvať Amazon podľa rieky v Južnej Amerike. Obchod si zriadili v malom dome. Po úspešnej skúške stránky, ktorá pracovala pod všetkými platformami, dňa 16. júla 1995 sprístupnil stránku celému svetu. Do 30 dní bez reklamy Amazon predával knihy v celých Spojených štátoch amerických a v ďalších 45 zahraničných krajinách. V septembri 1995 dosiahol objem predaja hodnotu 20 000 dolárov týždenne. J. Bezos so svojím tímom neustále zlepšovali svoju stránku zavedením nakupovania jedným kliknutím, recenzie zákazníkov a overenie objednávky elektronickou poštou. Spoločnosť rástla veľmi rýchlo, nad očakávania ostatných ľudí.

V priebehu desiatich rokov sa rodičia J. Bezosa, ktorí boli 6 % akcionári Amazonu, stali miliardármi. Približne tretinu podielu Amazonu patrí členom rodiny J. Bezosa.

Keď sa rozhodol prejsť od myšlienky, že „Zem je najväčším kníhkupectvom“ k myšlienke „Zem je najväčším obchodom hocičoho“. J. Bezos zdôrazňoval šesť hodnôt: posadnutosť zákazníkom, vlastníctvo, zaujatosť pre činnosť, skromnosť, bariéru vysokého nájmu a inovácie. Bezos povedal, „naša vízia je byť najviac zákaznícky orientovanou

spoločnosťou na svete. Miesto kde ľudia hľadajú a objavujú všetko, čo by chceli kúpiť online“. Amazon sa rozšíril o predaj CD, videí, hračiek, elektroniky a mnoho ďalších tovarov. Po prasknutí internetovej bubliny sa Amazon reštrukturalizoval a na rozdiel od mnohých internetových obchodov neskrachoval. V októbri 2002 pridal do svojej ponuky oblečenie. Stal sa najväčším online predajcom v Spojených štátoch amerických so skoro trojnásobkom predaja ako najbližší konkurent. V roku 2007 predstavil elektronické čítacie zariadenie s názvom Kindle, ktoré využíva tzv. E-ink, pričom neunavuje zrak ako pri pozeraní televízie alebo počítačovej obrazovky. Disponuje nastaviteľnou veľkosťou písma, aj bezdrôtovým pripojením na internet, čo umožňuje jednoduchší prístup ku knihám a dokumentom. Cena zakúpených kníh je nižšia ako pri ich verziách v pevnej väzbe. Zavedením Kindla Amazon pokryl 95 % trhu s elektronickými knihami. Najväčším konkurentom sa stal Apple iPad, ktorý bol určený ako elektronická čítačka. Kindle prešiel postupne úpravami ako zmenšenie rozmerov, zníženie hmotnosti, dlhšia životnosť batérie, pridanie nových funkcií. Tržby z e-kníc rastú veľmi rýchlo. J. Bezos predpovedal, že e-knihy predbehnú svoje brožované varianty.

V súčasnosti sa J. Bezos venuje filantropii: „rozdávaniu peňazí dávam veľkú pozornosť ako budovaniu úspešného podniku“. Založil leteckú spoločnosť Blue Origin, ktorá rozvíja nové technológie pre vesmírne lety, pričom spolupracuje s NASA.

Jeff Bezos zmenil spôsob predaja kníh a neskôr aj ostatných druhov tovarov, a mení spôsob, akým sa knihy čítajú.

2.2. Bill Gates

Bill Gates, celým menom William Henry Gates III sa narodil 28. októbra 1955 v Seattle, štát Washington, Spojené štáty americké. Záujem o programovanie začal preukazovať už vo veku 13 rokov na škole Lakeside. Prvé známky konkurencieschopnosti ukázal pri koordinácii rodinných športových hier. Mal blízky vzťah k matke Márii, ktorá ho často brávala na jej dobrovoľnícke činnosti v školách a miestnych organizáciách. Obľuboval knihy, najmä encyklopédie. Od svojich trinástich rokov začal navštevovať spomínanú exkluzívnu prípravnú školu Lakeside. Zaujalo ho, čo všetko mohol s počítačom robiť, B. Gates strávil veľa svojho voľného času prácou s počítačom, naprogramoval hru piškôrky v jazyku BASIC, pričom sa B. Gates na tejto škole stretol s Paulom Allenom. Spolu zdieľali nadšenie pre počítače, hoci povahovo boli veľmi odlišní. Občasne spory vyústili, keď P. Allen zakázal B. Gatesovi vstup do počítačovej učebne. Keď mal opäť povolený vstup, vo veku pätnásť rokov napísal program na tvorbu rozvrhov pre školu. Začali spolu podnikáť, vyvinuli

program, ktorý sledoval dopravnú situáciu v Seattli, chceli založiť vlastnú firmu, ale rodičia B. Gatesa chceli, aby išiel študovať na vysokú školu. Po skončení školy Lakeside sa zapísal na Harvardskú univerzitu na štúdium práva, ale väčšinu času strávil v počítačovej učebni ako v triede. Zostal v kontakte s P. Allenom, ktorý išiel študovať na Washingtonskú štátnu univerzitu, kde po dvoch rokoch bol vylúčený zo školy pre nedostatočné hodnotenie a odišiel do Bostonu, kde začal pracovať pre Honeywell. Neskôr tam začal pracovať aj B. Gates.

Keď P. Allen ukázal B. Gatesovi článok v časopise o Altair 8800 minipočítačovej sade, oba boli fascinovaní možnosťami tohto počítača. Kontaktovali výrobcu s ponukou, že napísali v programe BASIC, ktorý by fungoval na tomto počítači. V skutočnosti program nemali, len chceli zistiť záujem zo strany výrobcu. Výrobca ich požiadal o demonštráciu ich programu. Obaja strávili dva mesiace písaním programu v počítačovej učebni v Harvarde. Na testovanie programu cestoval P. Allen do MITS, kde ho prvý raz vyskúšal na počítači Altair, spoločnosť ho prijala ako zamestnanca a B. Gates sa k nemu onedlho po opustení Harvardu pridal. Spolu vytvorili partnerstvo, ktoré nazvali Micro-soft, čo predstavovalo spojenie slov mikropočítač a softvér. Program úplne nesplnil svoj účel nakoľko len asi 10 % užívateľov za program zaplatilo.

B. Gates považoval bezplatnú distribúciu softvéru za krádež, zvlášť keď bol určený na predaj. Napísal počítačovým fanúšikom otvorený list, kde sa vyjadril, že bezplatná distribúcia môže zabrániť napísaniu dobrého programu. Neskôr sa Microsoft presťahoval do blízkosti Seattlu, v tom čase pracovalo v Microsfte dvadsaťpäť ľudí. Gatesova prezieravosť pre vývoj softvéru a obchodné operácie ho postavila do pozície vedúceho spoločnosti ako aj hovorcu. Často osobne preskúmaval kód a opravoval ho, keď to bolo potrebné. S rozvojom spoločností IBM, Apple, Intel začal veľa cestovať a prezentovať výhody softvéru od Microsoftu. Pri rokovaní s IBM si ho pomýlili s asistentom. S IBM sa neskôr dohodol, že pre ich nový počítač zabezpečí operačný systém, hoci v tom čase žiaden nemal. Kúpil systém, ktorý fungoval na počítačoch podobných ako IBM, pričom so spoločnosťou, ktorá ho vyrábala uzavrel dohodu, ale nepovedal im o dohode s IBM. Ako Microsoft rástol, rozširoval svoje pobočky do Veľkej Británie a Japonska a dosiahol tridsať percentný podiel na trhu so softvérom. V 1983 P. Allen rezignoval zo zdravotných dôvodov zo svojej pozície.

Microsoft zdieľal veľa inovácií spolu so spoločnosťou Apple, Microsoft vyvinul softvér pre Macintosh. Táto a ďalšia spolupráca s Apple je viditeľná v niektorých spoločných znakoch ich operačných systémov. Na báze platformy Macintosh vyvinul Microsoft systém Windows, ktorý bol hrozbou pre MS-DOS, pričom Windows využíval grafické rozhranie, na

pohyb sa začala využívať myš a bol kompatibilný so softvérom určeným pre MS-DOS. Hoci Windows sa ešte nezačal vyvíjať, oznámenie o jeho vývoji bolo len súčasťou marketingovej taktiky, aby donútili výrobcov softvéru písať programy pre rozhranie VisiCorp. Dôvodom tohto kroku bola dostupnosť programov pre používateľov pri uvedení nového operačného systému na trh, čo sa stalo v novembri 1985, vyzeral podobne ako Macintosh, pričom B. Gates využil situáciu, že Apple nepožiadala o priznanie licencie svoj systém. Podobnosť s Macintoshom skončila až na súde, ktorý Microsoft vyhral. V roku 1986 Microsoft vstúpil na burzu a B. Gates sa vo veku tridsaťjeden rokov stal miliónárom. Akcie spoločnosti postupom času rástli takým tempom, že o rok na to bol z B. Gatesa miliardár. Ale B. Gates sa vždy pozeral naspäť, kde je konkurencia. Vyvinul tzv. „bielu horúcu snahu“ a súťaživého ducha. Očakával od svojich zamestnancov, že majú rovnakú snahu a obetavosť ako mal on sám. Jeden príbeh hovorí o tom, keď jedna z jeho asistentiek prišla skôr do práce a našla niekoho spať na stole, chcela zavolať ochranku alebo políciu, ale zistila že je to B. Gates.

Gatesova inteligencia mu umožnila vidieť všetky strany softvérového odvetvia, vývoja produktov a stratégie spoločnosti. Pri analýze každého kroku spoločnosti vytváral všetky možné scenáre, ktoré mohli nastať. Jeho konfrontačný štýl vedenia sa stal legendou. Napádal zamestnancov k tvorivému mysleniu a k neustálemu prílevu nápadov. Neustále testoval presvedčenie zamestnancov o svojich predstavách. Mimo spoločnosti si B. Gates získal povesť nemilosrdného konkurenta. Postupne Microsoft získal väčšinu trhu s počítačovými operačnými systémami. V určitom okamihu hrozil rozpad dvoch divízií Microsoftu a to operačných systémov a vývoja softvéru. B. Gates našiel spôsob ako to odvrátiť, ako odvrátiť tlak reklám, ktoré ho zobrazovali ako pána Spoka zo Star Treku.

V 1989 sa zoznámil so svojou budúcou manželkou Melindou, spolu majú tri deti. Melinda ovplyvnila manžela pri využití svojho bohatstva na dobročinné účely. Spolu založili nadáciu Billa a Melindy Gatesových. Vtedy B. Gates odstúpil z pozície generálneho riaditeľa Microsoftu a prenechal ho priateľovi z vysokej školy Stevovi Ballmerovi. Posledný deň B. Gatesa v Microsofte bol 27. jún 2008. Okrem pôct ako jedného z najúspešnejších a najbohatších podnikateľov v histórii sveta dostal početné ocenenia za svoju dobročinnú prácu. Časopis Times ho označil ako jedného z najvplyvnejších ľudí 20. storočia. V súčasnosti sa venuje svojej nadácii hlavne v oblastiach vzdelávania a zdravotníctva.

2.3. Sergej Brin a Larry Page

Sergej Brin, celým menom Sergej Michailovič Brin, sa narodil 21. augusta 1973 v Moskve, v bývalom Sovietskom zväze. Jeho rodina emigrovala do Spojených štátov

amerických v roku 1979. Vyrastal v Adelphi, štát Maryland, kde otec bol profesorom matematiky na Marylandskej univerzite. S. Brin ako dieťa navštevoval školu Montessori, vyštudoval strednú školu Eleonor Rooseveltovej a neskôr absolvoval Marylandskú univerzitu s najvyšším vyznamenaním v odbore matematika a informatika. V postgraduálnom štúdiu pokračoval na Stanfordskej univerzite so štipendiom od Národnej vedeckej nadácie. Stal sa autorom množstva prác na získavanie dát a vzorov pre popredné vedecké časopisy. Taktiež vytvoril webové stránky na hodnotenie filmov a navrhol softvérovú aplikáciu pre preklad dokumentov z TeX, často používaného jazyka pri vedeckých prácach, na formát HTML, používaný na písanie webových stránok.

Larry Page, celým menom Lawrence Edward Page, sa narodil 26. marca 1973 v meste Lansing, štát Michigan. Jeho otec bol profesorom počítačovej vedy a umelej inteligencie na štátnej Michiganskej univerzite, kde taktiež učila jeho matka programovanie. Ako dieťa taktiež navštevoval školu Montessori a vyštudoval strednú školu East Lansing. S vyznamenaním absolvoval Michiganskú univerzitu v odbore počítačového inžinierstva. Počas štúdia bol súčasťou univerzitného solárneho automobilového tímu, čo odráža jeho celoživotný záujem o ekológiu. Po štúdiu sa venoval postgraduálnemu štúdiu na Stanfordskej univerzite v Palo Alto, Kalifornii. Na Stanforde sa pustil do projektu analyzovania väzieb medzi miestami na webových stránkach. V tom čase sa stretol so Sergejom Brinom a navrhol mu, aby sa pripojil k jeho projektu. Internet a webové stránky sa ešte len formovali ako hlavná sila v oblasti telekomunikácie. L. Page vymyslel metódu na stanovenie počtu väzieb webových stránok na inú stránku. Táto metóda mohla len ohodnotiť výsledky podľa frekvencie výskytu daného slova na každej stránke webu. Vyhľadávanie viedlo často k nekonečným zoznamom stránok s veľmi malou príslušnosťou k otázke. L. Page zistil, že lepšia miera relevantnosti stránok sú odkazy smerujúce na danú stránku z iných stránok pre vyhľadávacie kritéria používateľa. Aby preskúmal možnosti jeho nového mechanizmu, zavolať na pomoc svojho spolužiaka S. Brina. Spoločne napísali knihu Získavanie dynamických dát: Nová architektúra dát s vysokou rozmernosťou a neskôr Anatomia rozsiahleho vyhľadávacieho hypertextového webového nástroja, ktorá sa stala jednou z najstahovaných vedeckých prác v histórii internetu. Nejaký čas prototyp svojho vyhľadávača L. Page a S. Brin prevádzkovali na počítačoch v internátnej izbe L. Pagea. Reči o tom čo vytvorili sa rýchlo rozšírili za múry Stanfordu, vytvorili niečo užitočnejšie ako existujúce vyhľadávacie technológie.

Svoju doménu google.com zaregistrovali v roku 1997, pričom názov bol odvodený od termínu „googol“, čo znamená veľmi veľké číslo písané ako jednotka a za ňou sto núl, ako vyjadrenie obrovského množstva údajov, pre ktoré bol vyhľadávač Google navrhnutý. Na začiatku bola spoločnosť súkromnou spoločnosťou, ktorá sídlila v internátnej izbe L. Pagea. Neskôr sa presťahovali do priateľovej garáže v Menlo Parku v Kalifornii. Po ukončení magisterského štúdia si dali prestávku v doktorandskom štúdiu a sústredili sa na budovanie spoločného podnikania. Spočiatku bol L. Page výkonným riaditeľom spoločnosti a S. Brin jej prezidentom. Ako spoločnosť rástla a zväčšovali sa nároky na spoločné kancelárske priestory, spoločnosť si prenajala komplex budov v Mountain View, Postupne Google kúpil okolité budovy a celý komplex je dnes známy ako Googleplex, jedno z najneobvyklejších a najinovačnejších pracovísk vo svete, vybavený aj rekreačnými zariadeniami. V roku 2000 Google začal predávať textové reklamy spojené s vyhľadávaním kľúčových slov. Len textové reklamy zabezpečovali nenáročné načítavanie stránky. V roku 2001 s veľkým rastom spoločnosti, jej ziskov L. Page a S. Brin prijali Erika Schmidta ako nového výkonného riaditeľa spoločnosti. L. Page prevzal úlohu prezidenta pre produkty a S. Brin úlohu prezidenta pre technológie. Prvá verejná ponuka akcií spoločnosti bola až v roku 2004 a zvýšila majetok spoločnosti na dvadsaťtri miliárd dolárov. Týmto sa zamestnanci s podielom v spoločnosti stali z noci na noc milionármi a Page a Brin sa vo veku dvadsaťsedem rokov stali multimiliardármi. Všetci traja vedúci manažéri, L. Page, S. Brin i E. Schmidt si znížili plat na jeden dolár ročne a odmietli bonusy. Ich bohatstvo bolo viazané len na výkone spoločnosti na akciovom trhu. Do konca roku 2006 mal Google viac ako desaťtisíc zamestnancov a ročný obrat viac ako desať miliárd dolárov. L. Page a S. Brin sa radia medzi najbohatších ľudí na svete a medzi tucet najbohatších Američanov. Google si zachováva svoju neformálnu a tvorivú štruktúru vo svojom areáli. Zamestnáva riaditeľa prostredia aby udržiaval a rozvíjal tvorivé a plodné prostredie. Dvadsať percent pracovného času majú zamestnanci stráviť na nezávislých projektoch, pričom až polovica nových produktov vznikla práve v týchto projektoch. Časopis Fortune zaradil Google ako najlepšiu spoločnosť s pracovným prostredím.

Okrem rastu prostredníctvom nových produktov, Google rástol aj vďaka strategickým akvizíciám s hardvérovými a softvérovými spoločnosťami. Najvýznamnejšia bola kúpa YouTube, ktoré Google zmenil na vysoko ziskové. Google kúpil spoločnosť DobleClick. DobleClick technológia je určená na zobrazenie reklamy používateľom na základe ich vyhľadávacieho správania. Táto technológia dopĺňa arzenál technológií, ktorými Google začal revolúciu v on-line reklame. Medzi tieto technológie patrí aj AdWords, ktorá umiestni

reklamu na stránkach tretích osôb a cena za reklamu sa odvíja od počtu kliknutí alebo počtu pozretí. Služba Google Analytics umožňuje sledovať návštevnosť stránok, AdSense umožňuje majiteľom zobrazovať reklamu na ich stránkach, pričom sa využíva cena za počet kliknutí. V súčasnosti až 99 % príjmov spoločnosti Google tvoria príjmy z reklamy.

V poslednej dobe predstavil Google rad nových služieb a aplikácií ako napríklad panel nástrojov, GoogleMaps, GoogleEarth, Google Book Search, Google Books. Medzi hlavné služby patrí Gmail s najväčším úložným priestorom ponúkaným na trhu, k ďalším nástrojom patria GoogleDocs. Google vytvoril vlastný webový prehliadač GoogleChrome, softvér na úpravu a správu fotografií Picasa. sociálna sieť GooglePlus, prekladač v rámci šesťdesiatich štyroch jazykov a mnohé iné. Pričom jeden z najvýznamnejších produktov spoločnosti je operačný systém pre mobilné telefóny s názvom Android. Dnes je Google najnavštevovanejšia webová stránka, pracuje na viac ako milión serveroch po celom svete a realizuje viac ako miliardu vyhľadávaní denne s prístupom k zoznamu miliárd webových stránok. Reklamné a inžinierske kancelárie má v New Yorku, okrajové kancelárie má v Arbor, Atlante, Austine, Boulder, San Franciscu, Seattle, Washington D.C. a v kampuse Carnegie-Mellonovej univerzite v Pittsburghu.

Medzi činnosti Google patrí aj filantropia, táto časť sa zameriava na otázky zmeny klímy a otázky globálnej chudoby a verejného zdravia. Medzi projekty v tejto oblasti patrí aj vývoj hybridného automobilu, ktorý prejde na jeden galón (3,7854 litra) sto míľ (160 km). Ako svoj záväzok k ekologicky udržateľnej technológii má Googlekomplex vlastnú solárnu elektrárňu, najväčšiu v porovnaní s ostatnými spoločnosťami v Spojených štátoch amerických, v areáli pasie stádo kôz.

V roku 2011 E. Schmidt odstúpil z pozície výkonného riaditeľa spoločnosti a vedenie prevzal Larry Page, ktorý ako nový výkonný riaditeľ chce, aby Google bol „veľkou spoločnosťou, ktorá má pružnosť, dušu a vášň ako na jej začiatku.

2.4. Mark Zuckerberg

Mark Zuckerberg, celým menom Mark Elliot Zuckerberg, sa narodil 14. mája 1984 v Dobbs Ferry, štát New York. Otec prevádzkoval zubnú ordináciu pripojenú k ich domu, matka pracovala ako psychiatricka, má troch súrodencov. Mark začal javiť záujem o počítače v rannom veku, vo veku dvanásť rokov použil počítač Atari na vytvorenie komunikačného programu, ktorý nazval „Zucknet“. Tento program využíval jeho otec vo svojej ordinácii na to, aby ho recepčný informoval o novom pacientovi bez toho, aby kričal cez celú miestnosť.

Taktiež ho využívali doma v rodine. Spolu s priateľmi vytvorili pre zábavu počítačové hry. M. Zuckerberg povedal: „Mal som veľa kamarátov, ktorí boli umelci. Oni prišli, kreslili veci a ja som podľa nich vytvoril hru.“ Aby rodičia udržali krok s narastajúcim záujmom Marka v počítačoch, najali súkromného počítačového inštruktora Davida Newmana, ktorý chodil a pracoval s M. Zuckerbergom raz týždenne. M. Zuckerberg neskôr študoval na Phillips Exeter Academy, exkluzívnej prípravnej škole v New Hampshire, kde ukázal svoj talent v šerme, stal sa kapitánom školského družstva, vynikal aj v literatúre, ale najviac bol fascinovaný počítačmi a naďalej pracoval na vývoji nových programov. Už na strednej škole vytvoril skorú verziu hudobného softvéru Pandora, ktorý ale on volal Synapse. Niekoľko spoločností prejavilo záujem o jeho programy. Chceli ho zamestnať ešte predtým ako skončil školu, on však všetky ponuky odmietol. Po ukončení Exeteru sa zapísal na univerzitu v Harvarde. Na začiatku štúdia vyvinul program s názvom CourseMatch, ktorý pomáhal študentov vyberať si triedy na základe výberov kurzov ostatných používateľov, tiež napísal Facemash, ktorý porovnával fotografie dvoch študentov a umožňoval užívateľom hlasovať o ich atraktivite.

Na základe jeho predchádzajúcich projektov ho jeho traja spolužiaci zobrali do tímu, aby spolu pracovali na projekte sociálnej siete, ktorú nazývali Harvard connection. M. Zuckerberg súhlasil, že im pomôže ale neskôr odišiel pracovať na svojej vlastnej sociálnej sieti s priateľmi, Dustinom Moskovitzovou, Chrisom Hughesom a Eduardom Saverinom. Spolu vytvorili stránku, ktorá umožňovala používateľom vytvárať vlastné profily, nahrávať fotografie a komunikovať s ostatnými používateľmi. Stránka nazvali Facebook.

Po skončení ročníka Zuckerberg odišiel zo školy a začal sa venovať na plný úväzok Facebooku. Prestáhoval sa do Palo Alto v Kalifornii. Do konca roku 2004 Facebook mal jeden milión užívateľov. V roku 2005 Facebook získal obrovskú podporu od spoločnosti Accel Partners, zameranej na rizikový kapitál investíciu 12 700 000 dolárov. A tak sa Facebook začal rozširovať aj na iné školy, vysoké školy, čo vyústilo v decembri 2005 k nárastu počtu užívateľov na päť a pol milióna. Stránka začala priťahovať pozornosť ďalších spoločností, ktoré sa chceli propagovať prostredníctvom Facebooku. M. Zuckerberg dostal ponuku na odkúpenie Facebooku od spoločností ako boli Yahoo a MTV Networks, ale odmietol ich. Namiesto toho sa zameral na rozšírenie webu, otvoril svoj projekt pre externých vývojárov a pridávaním nových funkcií.

Najväčšia prekážka stála pred M. Zuckerbergom, keď ho tvorcovia Harvard connection zažalovali, že im ukradol ich nápad. M. Zuckerberg tvrdil, že myšlienky boli

založené na dvoch odlišných typoch sociálnych sietí. Ďalšej výzve M. Zuckerberg čelil v roku 2009, keď vyšla kniha Náhodní miliardári, napísaná Benom Mezrichom. Autorovi sa podarilo knihu predať, bez ohľadu na pravdivosť životného príbehu, scenáristovi Aaronovi Sorkinovi, ktorý z neho vytvoril film Sociálna sieť. M. Zuckerberg mal ostré námietky voči príbehu filmu, tvrdil, že veľa detailov vo filme bolo nepresných. Napriek kritike boli M. Zuckerberg a Facebook úspešní. Časopis Times označil M. Zuckerberga za Osobnosť roku 2010.

S rastom majetku začal využívať svoje bohatstvo na financovanie rôznych charitatívnych akcií, zaviazal sa, že polovicu svojho majetku venuje na dobročinné účely a vyzval ostatných mladých bohatých podnikateľov, aby urobili to isté.

V súčasnosti žije M. Zuckerberg v Palo Alto v Kalifornii s Priscilou Chan, čínskou študentkou medicíny, ktorú stretol na Harvarde v roku 2003. V marci 2011 si zmenili svoje statusy na Facebooku na „vo vzťahu“.

2.5. Steve Jobs

Steve Jobs, celým menom Steven Paul Jobs, narodil sa 24. februára 1955, univerzitnej študentke Joanne Simpsonovej, ktorá ho dala k adoptcii. Bol adoptovaný Clárou a Paulom Jobsovými. Clára bola účtovníčka, a Paul mechanik a veterán pobrežnej stráže. Rodina bývala v Mountain view na okraji Silicon Valley. Ako chlapec pracoval s elektronikou spolu s otcom v ich garáži. Otec mu ukázal ako opraviť elektroniku. Toto hobby vyvolávalo u S. Jobsa dôveru a mechanickú zručnosť. Jeho mladosť bola prešpikovaná frustráciou ohľadom vzdelávania. Na základnej škole bol huncút, učiteľka ho prinútila učiť sa tak, že mu dávala za to odmenu v podobe stavebníc pre kutilov. S. Jobs si viedol na škole dobre až tak, že vedenie školy navrhovalo, aby preskočil priamo na strednú školu, čo však jeho rodičia odmietli. Pokračoval v štúdiu na strednej škole. Počas strednej školy začal vo svojom voľnom čase pracovať v Hewlett-Packard, kde sa ho ujal Steve Wozniak, budúci spoluzakladateľ spoločnosti Apple a dobrý priateľ. Po strednej škole sa zapísal na Reed College v Portlande v Oregone. Nechcel študovať predmety, ktoré ho nezaujíмали. Najviac obľuboval predmety, ktoré súviseli s umením. Medzi tieto predmety patrila aj kaligrafia, náuka o písmach, ktorá ovplyvnila jeho myslenie v budúcnosti. Táto škola ho ovplyvnila v oblasti dizajnu, čo v konečnom dôsledku viedlo k tomu, že S. Jobs pri svojich budúcich výrobkoch spájalo umenia a technológiu do jedného celku.

Na vysokej vydržal osemnásť mesiacov potom sa rozhodol, že sa vráti k rodičom do Kalifornie, kde si bude hľadať prácu. Tu si našiel v spoločnosti Atari. Hlavným dôvodom

zarábania peňazí v tom čase bolo pre S. Jobsa, aby mohol vycestovať za kamarátom do Indie, pričom cestoval cez Európu, kde v nemeckej pobočke Atari vyriešil interferenčný problém. Odtiaľ pokračoval ďalej do Indie, kde strávil sedem mesiacov. Hlavným dôvodom bol záujem o učenie zen-budhizmu. Keď sa vrátil naspäť do Kalifornie, chcel pokračovať v práci pre Atari.

Spolu s S. Wozniakom postavili hru pre Atari, pričom S. Wozniak bol vynikajúci po technickej stránke oveľa viac ako S. Jobs. Práca v Atari pomohla S. Jobsovi získať vzťah k podnikaniu a dizajnu. Spolu s Wozniakom prišiel na nápad založiť si spoločnosť na výrobu počítačov, ktorú neskôr nazvali Apple computers. Začínali v garáži Jobsových rodičov, pričom peniaze na začiatok podnikania získali tak, že Jobs predal svoj Volkswagen a Wozniak predal svoju vedeckú kalkulačku. Ako svoj prvý počítač uviedli na trh Apple I. Bol prvý počítač, ktorý mal prepojenie klávesnica mikroprocesora a výstup na monitor. Cena tohto počítača bola 666,66 dolárov, na rozdiel od podobných počítačov, ktoré sa predávali ako stavebnice, Apple I sa predával už zmontovaný vcelku, na trh bol uvedený v roku 1976. O rok neskôr uviedli jeho nástupcu Apple II, pričom tržby za nasledujúce tri roky vzrástli o 700 % na úroveň 139 miliónov dolárov. V roku spoločnosť Apple vydala svoje prvé akcie na burze a v prvý deň predaja na burze bola hodnota spoločnosti 1,2 miliardy dolárov. Po Apple II nasledoval Apple III, ktorý spôsoboval veľa chýb a stal sa prepadákom. Preto sa v Appli rozhodli, že začnú pracovať na novom počítači, ktorý by využíval grafické užívateľské rozhranie, myš a ďalšie prvky, ktoré dovtedy ešte neboli použité. Takto sa zrodil Apple Lisa, pomenovaný po Jobsovej nemanželskej dcére, ktorý svojimi vlastnosťami predbehol svoju dobu, ale hlavným problémom bola jeho vysoká cena.

Najdôležitejšie obdobie v tejto rannej dobe existencie spoločnosti bol vývoj nového druhu operačného systému, ktorý ako prvý využíval grafické užívateľské rozhranie. Tento sa začal vyvíjať už počas projektu Lisa a dostal označenie Macintosh. Predstavoval zásadný krok v počítačovom priemysle, hlavne z toho hľadiska, že využíval nové prvky, akými boli grafické rozhranie, ikony a na ovládanie bola určená prioritne myš. Táto myšlienka zmenila nasledujúci vývoj počítačov a aj softvéru. Apple uviedol Macintosh na trh v roku 1984. Uviedla ho reklama, ktorá sa stala slávnou, počas prestávky Superbowlu. Reklama sa opierala o román Georgea Orwella „1984“. Pre Macintosh vytvorila spoločnosť Microsoft programy Word a Excel. O rok na to prišiel Microsoft s vlastným grafickým operačným systémom. V roku 1985 prišiel S. Jobs do sporu s vedením Applu, keď mu najprv zobrali vedenie vývojového tímu a neskôr bol vytlačený z Applu úplne. Po odchode sa rozhodol založiť

spoločnosť NeXT, ktorá predstavovala ďalší krok v Jobsovej kariére. Počas tohto obdobia vyvinul pracovnú stanicu určenú pre univerzity. Nakoľko bol tento počítač drahý, na trhu sa nepresadil. Spoločnosť NeXT vyvinula nový operačný systém, ktorý trochu pripomínal Macintosh, pričom v neskoršom období sa stal východiskom pri vytváraní nového Macintosha. Apple v roku 1996 odkúpil spoločnosť NeXT.

Najdôležitejšiu časť tohto obdobia u Jobsa patrí spoločnosti The Graphics Group, ktorú neskôr premenoval na Pixar. Táto spoločnosť sa zaoberala tvorbou programov a vybavenia pre animovaný filmový priemysel, nakoľko všetky oblasti podnikania neboli rovnocenné, neskôr sa spoločnosť upriamila na výrobu animovaných filmov. K spoločnosti sa pripojil John Lasseter, ktorý predtým pracoval pre Walta Disneyho, pričom Lasseter sa stal najtvorivejším animátorom v Pixare. Pixar v spolupráci so štúdiom Disney vytvoril Príbeh hračiek, ktorý bol prvým celovečerným animovaným filmom, vyrobeným pomocou počítačovej grafiky. Na tento úspech Pixar nadviazal ďalšími animovanými filmami ako Život chrobáka, Príbeh hračiek 2, Příšerky s.r.o., Hľadá sa Nemo a mnohými ďalšími. V roku 2006 bol Pixar kúpený spoločnosťou Disney. Týmto predajom sa stal S. Jobs najväčším individuálnym akcionárom spoločnosti Disney, s podielom sedem percent akcií, následne Jobs opustil vedenie Pixaru a pokračoval v práci pre Apple. Pixar zostal Jobsovou srdcovou záležitosťou, kde rozvíjal svoj cit pre detail a dizajn.

Po návrate do Applu sa stal výkonným riaditeľom, ale oficiálne si túto funkciu neprevzal. Snažil sa vrátiť spoločnosti ziskovosť tak, že okresal výrobu na minimum produktov, ktoré považoval za dôležité pre spoločnosť. Toto oživenie bolo zahájené reklamou nazvanou „Myslite inak“, ktorá prebiehal v rokoch 1997 až 2002, text tejto reklamy je uvedený na začiatku úvodu. Táto kampaň bola zameraná na podporu myslenia odlišne či sa to týkalo zákazníkov ale aj vlastných zamestnancov. Začiatok tejto novej éry Applu je spojený s novým operačným systémom pomenovaným Mac OS X, ktorý vychádzal z operačného systému spoločnosti NeXT. Ďalším dôležitým krokom pri návrate spoločnosti Apple do mysli zákazníkov bolo uvedenie na trh počítača iMac, ktorý spolu s Mac OS vytváral spoľahlivý stroj. Nakoľko S. Jobs bol zástancom myšlienky, aby sa počítače Apple nepredávali v spoločných predajniach s ostatnými konkurenčnými počítačmi, rozhodol sa že je čas vytvoriť sieť vlastných predajni, známych aj ako AppleStore. Dizajn a prevedenie týchto obchodov vzhľadom k posadnutosti dokonalým dizajnom bola jednou z vecí, pri ktorých S. Jobs rozhodoval o každom detaile.

Ďalšími produktmi, ktorými dokázal S. Jobs zmeniť pohľady ľudí boli iPod, multimedialny prehrávač, iTunes, internetový obchod určený na predaj hudby, neskôr aj filmov a iného obsahu, nové druhy iMacu, ktoré zmenili chápanie počítača ako čiernej skrinky a vniesli do tohto segmentu farebnosť na vonkajšie časti počítača, notebooky MacBook v rôznych verziách, medzi revolučné produkty určite treba zaradiť iPhone, mobilný telefón, ktorý tiež znamenal zmenu vývoja v oblasti mobilných telefónov, posledným produktom, ktorý prepísal počítačovú históriu a vyplnil miesto medzi mobilnými telefónmi a notebookmi bol tablet nazvaný iPad, ktorý sa snažili ostatní výrobcovia počítačov napodobniť do ich vlastnej podoby a tak získať podiel na tomto novom trhu.

S. Jobs prešiel v osobnom živote ťažkými obdobiami, bola mu diagnostikovaná rakovina pankreasu, ktorú mu odstránili ale neskôr kvôli tomu musel podstúpiť transplantáciu pečene. So svojimi chorobami bojoval, pri tom mu pomáhala jeho rodina, manželka Laurene a ich tri deti. Tento boj prehral 5. októbra 2011 vo veku päťdesiatšesť rokov.

V produktoch, ktoré vytváral sa zrkadlila celá jeho osobnosť. Rovnako ako bola jadrom applovskej filozofie – od pôvodného Macintosha z roku 1984 až po iPad o generáciu neskôr – komplexná integrácia hardvéru a softvéru, bola u Steva jeho osobnosť – jeho vášeň, perfekcionizmus, osobní démoni, všetky túžby, láska k umeniu, jeho prudkosť a posadnutosť kontrolou - neoddeliteľne spojená s jeho prístupom k obchodu a výsledným inovatívnymi produktmi“ (Isaacson, 2011). Takmer všetky jeho výtvary, produkty dokázali zmeniť chod ľudského myslenia. A tak môžeme S. Jobsa zaradiť medzi tých ľudí, ktorí dokázali svojím myslením zmeniť svet.

3. ZHRNUTIE PRÍNOSOV MYŠLIENOK VYBRANÝCH VIZIONÁROV PRE ROZVOJ MARKETINGU

Marketingový mix obsahuje štyri základné prvky. Tie tvoria hlavnú podstatu marketingu. Neskôr však boli rozšírené o ďalšie tri. Medzi nové rozširujúce prvky sa zaradili aj ľudia. Práve ľudia sú jediným tvorivým prvkom organizácie a svojimi myšlienkami dokážu zmeniť svet.

Prínosy talentu skúmaných vizionárov spočívajú v oblasti marketingu hlavne v tom, čo dokázali zlepšiť oblasť podnikania a tým aj marketingu. Stručný prehľad prínosu ich talentu pre rozvoj nových oblastí marketingu uvádzame v tabuľke 1.

Tabuľka 1 Prehľad prínosov talentu vizionárov v oblasti IT pre rozvoj marketingu

Vizionár	Spoločnosť	Hlavné oblasti rozvoja marketingu	Dôvody rozvoja daných oblastí
J. P. Bezos	Amazon	- nový distribučný kanál - vznik e-commerce - databázy produktov	- zlepšenie využitia internetu - rozsah ponuky kníh
W. H. Gates III.	Microsoft	- sekundárna podpora rozvoja marketingu	- rast používania IT v budúcnosti
S. M. Brin a L. E. Page	Google	- spôsob tvorby cien za reklamu - analýza webových stránok pre potreby marketingu	- rast používania internetu v budúcnosti
M. E. Zuckerberg	Facebook	- spropagovanie sociálnych sietí ako nového distribučného kanálu - nový komunikačný nástroj - šírenie reklamy prostredníctvom sociálnej siete	- rast počtu používateľov sociálnych sietí - vyššia možnosť registrácie reklamy
S. P. Jobs	Apple, Pixar	- nové produkty, nové produktové rady, nové trhy, tzv. modré oceány - dizajn produktov, obalov - prezentácia produktov - distribúcia audiovizuálnych formátov	- existencia prázdnych miest na trhu - doplnenie o produkty vyhovujúce spotrebiteľom

Prameň: Vlastné spracovanie.

Hlavný prínos Jeffa Bezosa spočíva v tom, že dokázal nájsť a využiť priestor na to, aby začal novú éru v oblasti podnikania a to konkrétne zavedením on-line obchodovania (e-commerce). Výrazne zmenil spôsob distribúcie kníh a tlačovín a následne inšpiroval i ďalšie odvetvia pre využitie tejto distribučného kanálu. Medzi hlavné dôvody jeho konania by sme zaradili, že J. Bezos si uvedomil potenciál internetu pre podnikanie. Neskôr aj príležitosť, ktorú internet mohol poskytnúť pre posun marketingu. Vzhľadom k rozsahu ponuky kníh a tlačovín predstavoval internet najlepšiu metódu vytvorenia databázy všetkých kníh dostupných pre zákazníkov.

Prínos Billa Gatesa pre marketing je v tom, že pomáhal rozvíjať odvetvie počítačovej techniky, ktoré výrazne napomohlo rozvoju marketingu do jeho súčasnej podoby. Danú oblasť rozvíjal pretože, si uvedomil potenciál IT v budúcnosti pre všetky ostatné oblasti.

Larry Page a Sergej Brin prispeli svojimi nápadmi k možnostiam stanovenia ceny za reklamu na internete a vytvorili rôzne nástroje na analýzu webových stránok. Dôvody rozvoja týchto oblastí bol trend zvyšujúceho sa využívania internetu, nakoľko už predtým pracovali na projektoch náročných na množstvo informácií. Vedeli, že v budúcnosti internet získa popredné postavenie v šírení reklamy a v jej možnostiach šírenia prostredníctvom internetu.

Prínos Mark Zuckerberg spočíva v tom, že spropagoval sociálne siete ako nový distribučný kanál, a využil ich na propagáciu produktov a šírenie reklamy. Jeho záujem o túto oblasť môžeme zdôvodniť tým, že videl vzrastajúcu tendenciu ľudí združovať sa na internete do skupín, udržiavať kontakt so svojimi priateľmi. Nakoľko sa internet postupne zvyšuje svoju dostupnosť aj na predtým nedostupných miestach a dostáva do zariadení, ktoré ho predtým nevyužívali.

Nesmieme zabudnúť na prínos Steva Jobs, ktorý svojím zmyslom pre detaily, zmenil chápanie vzhľadu produktov, ako ich samotných, tak aj ich obalov, sprevádzkoval distribúciu hudby cez internet, neskôr aj filmov a ďalších druhov, zmenil pohľad chápania reklamy, prezentácie produktov. Predovšetkým sa mu podarilo vytvoriť niekoľko nových produktových segmentov, ktoré si dokázali získať priazeň zákazníkov. Tým vyvolal záujem aj ostatných výrobcov o dané oblasti. Za všetky jeho pokroky, ktoré posunuli veľa vecí v oblasti marketingu dopredu, môžeme vidieť vplyv jeho rodičov, detstva, škôl, schopnosťou vytvárať nové typy produktov, ktoré dokážu splniť netradičné očakávania zákazníkov ale aj schopnosťou využiť prázdneho priestoru na trhu.

Medzi spoločné črty týchto šesť ľudí patrí propagácia globálnych problémov akými sú chudoba, choroby, vzdelanie, globálne otepľovanie a iné.

ZÁVER

Cieľ práce sme naplnili a zistili sme, že tieto šiesti ľudia počas svojho života sa podieľali na rozvoji marketingu, posunuli ho dopredu.

Všetci títo šiesti ľudia sú z oblasti informačno-komunikačných technológií. Ich prínosy sú rôzne, ale v celku sú si veľmi podobné. Každý si počas svojho života prešiel ťažkými obdobiami a aj napriek tomu sa dokázali pohnúť dopredu a tým posunúť aj celé ľudstvo. Či si už zoberieme Jeffa Bezosa, Billa Gatesa, Larryho Paga, Sergeja Brina, Marka Zuckerberga alebo Steva Jobsa, všetci priniesli niečo nové nielen pre IT odvetvie, ale i pre rozvoj marketingu. Hlavná podstata ich prínosov spočíva v oblasti šírenia reklamy prostredníctvom internetu a výpočtovej techniky. Dokázali sa zamerať aj na predtým nepodstatné veci v marketingu, akými boli vzhľad výrobkov, obalov, prezentácia produktov, komunikačné nástroje, predaj produktov prostredníctvom dovtedy nevyužívaných distribučných kanálov. Rozšírili oblasti podnikania o nové možnosti. Rozvíjali nové druhy produktov. Dokázali dostať marketing do popredia vnímania zákazníkov.

Vynaliezavosť týchto ľudí udivuje a bude udivovať ostatných ľudí ešte dlho. Práve takýto typ ľudí dokáže posunúť nielen seba, ale aj celé ľudstvo dopredu. Okrem nich sú aj ďalší, ktorí dokázali prispieť k podobe marketingu ako ho poznáme v dnešnej dobe. Títo ľudia dokázali využiť prázdne miesto na trhu a presadiť sa v tvrdej konkurencii. Síce niekedy zvädzali boj, či osobne alebo vnútorne, dokázali to prekonať a posunúť sa ďalej. Priniesli niečo nové, vytvorili nové produkty, rozvíjali trhy a niekedy vytvárali i tzv. modré oceány. Ich najväčší prínos je v tom, že dokázali myslieť inak a to bolo asi ich najväčším kľúčom k úspechu.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

1. Bill Gates Biography. [online].[cit. 2012-02-27]. Dostupné na internete: <<http://www.achievement.org/autodoc/page/gat0bio-1>>
2. Bill Gates biography. [online].[cit. 2012-02-27]. Dostupné na internete: <<http://www.biography.com/people/bill-gates-9307520>>
3. Bloomberg Game Changer, Jeff Bezos Revealed. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.bloomberg.com/video/69862112/>>
4. Bloomberg Game Changer, Mark Zuckerberg Revealed. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.bloomberg.com/video/71412336/>>
5. Bloomberg Game Changer, Sergey Brin & Larry Page. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.bloomberg.com/video/66114966/>>
6. Bloomberg Game Changer, Steve Jobs. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.bloomberg.com/video/66625228/>>
7. Isaacson, W. 2011. *Steve Jobs*. Praha : Práh, 2011. 678 s. ISBN 978-80-7252-352-8
8. *Jeff Bezos Biography*. 2010. [online].[cit. 2011-02-27]. Dostupné na internete: <<http://www.achievement.org/autodoc/page/bez0bio-1>>
9. KOTLER, P. 2000. *Marketing podle Kotlera*. Praha : Management Press, 2000. 254 s. ISBN 80-7261-010-4
10. Larry Page biography. [online].[cit. 2011-02-27]. Dostupné na internete: <<http://www.biography.com/people/larry-page-12103347>>
11. Larry Page Biography. [online].[cit. 2011-02-27]. Dostupné na internete: <<http://www.achievement.org/autodoc/page/pag0bio-1>>
12. Mark Zuckerberg biography [online].[cit. 2011-02-27]. Dostupné na internete: <<http://www.biography.com/people/mark-zuckerberg-507402>>
13. Oxford language dictionaries Online. [online].[cit. 2011-02-27]. Dostupné na internete: <<http://oxforddictionaries.com/definition/visionary?q=visionary>>
14. Sergey Brin biography. [online].[cit. 2011-02-27]. Dostupné na internete: <<http://www.biography.com/people/sergey-brin-12103333>>