

Vježba: Izrada marketing plana

Definisanje biznis ideje

- Ukratko opišite Vaš proizvod/uslugu
- Po čemu je Vaš proizvod poseban?
- Kakvu će vrijednost imati za potrošače?

Odredjivanje ciljne grupe

- Ko su Vaši potrošači?: Koji će tip ljudi kupovati Vaš proizvod/usluge? Koje su oni starosne dobi? Gdje oni žive? Koliko zarađuju? Šta žele? Šta im je potrebno? Zašto će kupovati Vaš proizvod/usluge? Opišite gdje su locirani Vaši potrošači (npr. gradovi, područja, plaže, taksi stajališta, pijace, itd.) Koja su najbolja mjesta za prodaju Vašeg proizvoda?
- Koliko je veliko Vaše tržište? Koja je količina potencijalnih potrošača?

Pozicioniranje (odredjivanje mesta proizvoda ili usluge u odnosu na konkurenciju)

- Ko su konkurenti, koliko ih ima, koliko su uspješni, koje su njihove slabosti i prednosti, po čemu se određeni proizvod razlikuje u odnosu na onaj koji nudi konkurentsko preduzeće, koji su mu nedostaci i prednosti u odnosu na konkurente.
- Šta uraditi ukoliko konkurent poboljša dizajn, krene sa agresivnijom propagandom, snizi cijenu, otvori nova prodajna mjesta, pruži neke pogodnosti kupcima koje vi ne nudite..?

Formiranje cijene

- Po kojoj cijeni ćete prodavati Vaš proizvod/usluge?
- Napravite pregled prodajne cijene proizvoda (šta je sve uključeno u prodajnu cijenu), uključujući troškove proizvodnje, distribucije, promocije, prodajne marže, itd.

Preciziranje kanala distribucije

- Ko će prodavati proizvod?
- Hoćete li direktno prodavati i isporučivati kupcima? Ili ćete koristiti trgovce na malo i veliko?

Definisanje promotivnog mix-a

- Kako će Vaši potrošači saznati za Vaš proizvod/usluge?
- Koja ćete sredstva koristiti da doprete do Vaših potrošača? (promocije, mediji, reklame, bilbordi, društvene mreže)
- Do koliko ljudi ćete dopreti kroz Vaš promotivni mix i koliki procenat njih će kupiti Vaš proizvod/usluge?