

# Маркетинговый план. Месторасположение





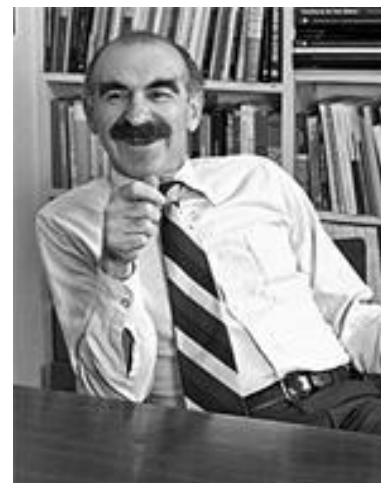
**Цель:** к концу сессии участники смогут составить маркетинговый план по определению месторасположения для выбранного бизнеса





## Концепция (теория) «4 П»

- **Продукт (product)**
- **Цена (price)**
- **Продвижение (promotion)**
- **Месторасположение (place)**



**Теодор Левитт**



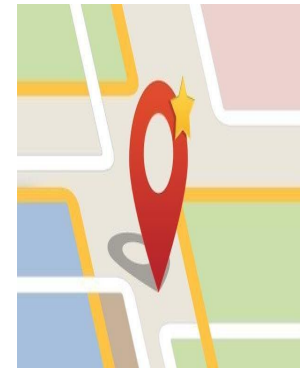
## Что же такое «Месторасположение»?

**Это определение того, как и где Вы продаете свой продукт или услугу.**



## Месторасположение для розничных торговцев и работников в сфере обслуживания

- ближе к главной дороге
- желательно в центре района или города
- место с большой проходимостью людей
- место с развитой инфраструктурой
- наличие в округе торговых центров, учебных заведений и учреждений



## Месторасположение для производителей продуктов

**Важно с точки зрения доступа**

- к поставщикам сырья и материалов
- оптовым покупателям
- инфраструктуре



## Каналы распределения

- 1. Прямое распределение – продажа производимой продукции непосредственно конечному потребителю и обеспечение его сервисного обслуживания.**
- 2. Распределение по розничным и оптовым каналам – используется при производстве больших объемов продукции, которая продается на большой территории и большими партиями.**





## Итоги

**Цель:** к концу сессии участники смогут составить маркетинговый план по определению месторасположения для выбранного бизнеса





Корпорация  
МСП

# Спасибо за внимание

