



# **Составление маркетингового плана**

# Что такое МАРКЕТИНГ?

**Маркетинг** – это процесс **прогнозирования потребностей потенциальных покупателей и удовлетворении этих потребностей путем предложения соответствующих продуктов и услуг.**

## **ЦЕЛЬ**

не просто продажа продукта или услуги  
любым способом, а  
***удовлетворение потребностей  
клиентов.***

## **ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА**

понять нужды и потребности потенциального  
потребителя и удовлетворять их лучше  
конкурентов.

***Необходимо провести анализ деятельности и продуктов/услуг конкурентов.***





# ИНСТРУМЕНТЫ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ





# А. «ОПРОС»

## Проведите опрос среди потенциальных клиентов

Вы можете задавать следующие **вопросы**:

- какие продукты или услуги они хотели бы приобрести?
- как они узнали о Ваших будущих конкурентах?
- поинтересуйтесь их мнением об аналогичных товарах и услугах, предоставляемых Вашими будущими конкурентами?
- что им было интересно узнать/купить дополнительно, какие у них есть предложения?



## В. «ПРОДАЖА ИДЕИ»

Суть заключается в том, что необходимо рассказать минимум 10 знакомым о своей идее.  
Лучший ответ, который Вы должны получить:  
**«Да, когда я смогу это купить?»**

Если **8-10 человек** готовы купить предложенный Вами продукт/услугу – идея востребована.

Если **4-8 человек** – идею следует доработать, при этом необходимо также зафиксировать, почему клиенты не готовы это купить.

Если **менее 4 человек** – возможно, Ваша идея требует существенной доработки.







# С. «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ»

Изучайте будущих конкурентов:

## **Специфика услуг или продуктов.**

*(Качество работы с клиентами, количество клиентов в час/день, объем продаж продукта/услуги и др.)*

## **Ценовая политика будущих конкурентов.**

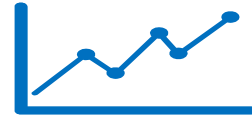
*(Запрос прайс-листов и т. д.)*

## **Каналы продвижения продуктов/услуг.**

*(Изучение рекламных роликов, вывесок, листовок и пр.)*



## D. «ИЗУЧЕНИЕ»



**Узнать у потенциальных поставщиков и партнеров:**

- ✓ Какой продукт/услуга пользуется высоким спросом?
- ✓ Будет ли бизнес с Вашей концепцией востребован покупателями?
- ✓ В чем отличительная особенность Ваших конкурентов?



***Постоянное изучение ситуации на рынке с помощью СМИ, профессиональных сайтов и других источников.***

# 4 «П» маркетинга





**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!**