

Маркетинговый план. Месторасположение

**Журавлёв
Евгений Владимирович**

**Челябинск
E-mail:
ev.zhuravlev@fond74.ru
Тел.: 8-982-283-49-43**





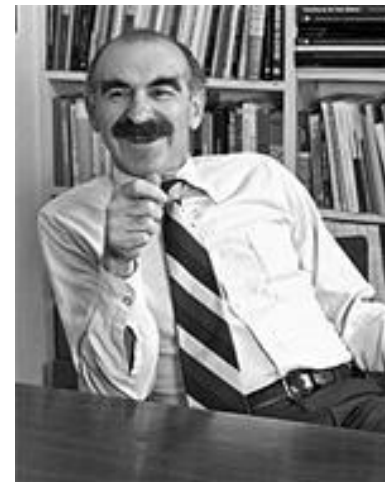
Цель: к концу сессии участники смогут составить маркетинговый план по определению месторасположения для выбранного бизнеса





Концепция (теория) «4 П»

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



Теодор Левитт



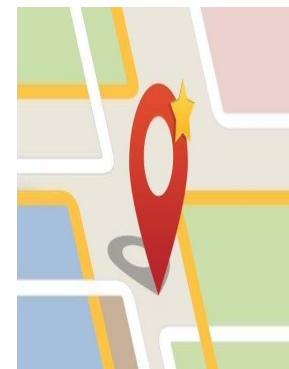
Что же такое «Месторасположение»?

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



Спасибо за внимание

