


Тренинг:
«Азбука
предпринимателя»



День 2

	Время
Составление маркетингового плана.	09.30 – 10.30
Перерыв	10.30 – 10.45
Маркетинговый план. Продукт.	10.45 – 12.15
Обед	12.15 – 13.15
Маркетинговый план. Цена.	13.15 – 14.45
Перерыв	14.45 – 15.00
Маркетинговый план. Месторасположение.	15.00 – 16.00
Перерыв	16.00 – 16.15
Маркетинговый план. Продвижение.	16.15 – 17.30



1.

Составление маркетингового плана



Что такое маркетинг?



Корпорация
МСП


Маркетинг – это процесс, заключающийся в прогнозировании потребностей потенциальных покупателей и удовлетворении этих потребностей путем предложения соответствующих продуктов и услуг.

Цель маркетинга – удовлетворение потребностей клиентов.

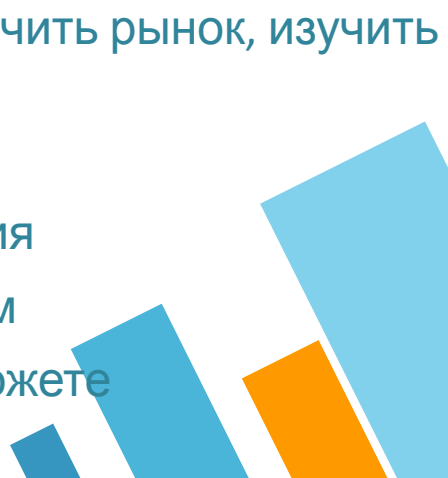
Задача маркетинга



Основная задача маркетинга – понять нужды и потребности потенциального потребителя и удовлетворять их лучше своих конкурентов. Это позволит производить продукты/предоставлять услуги более высокого качества и тем самым увеличивать объемы продаж и повышать свои доходы.



маркетингового планирования

1. На стадии формирования концепции идеи, Вы должны сразу учесть предпочтения и потребности своих потенциальных потребителей, а также тенденцию развития отрасли и сферы Вашей деятельности.
 2. После разработки концепции проекта необходимо изучить рынок, изучить основных конкурентов.
 3. После того, как Вы определите основные предпочтения потребителей, Ваших конкурентов и определите, в каком направлении сейчас развивается данный рынок, Вы сможете сформировать маркетинговый план.
- 

Следует отметить, что маркетинг – это неотъемлемая часть и действующего бизнеса. После того, как Вы запустите свое дело, необходимо продолжать изучать рынок, следить за появлением новых конкурентов, а также работать со своими клиентами – получать обратную связь, работать на привлечение новых клиентов.

Инструменты проведения маркетингового исследования

- ❑ Опрос
- ❑ Продажа идеи 10/8/5
- ❑ Тайный покупатель
- ❑ Изучение

Опрос

Проведите опрос среди потенциальных клиентов. Вы можете задавать им 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 бы интересно узнать/купить дополнительно, какие у них есть предложения?

Опрос

Надежный | <https://vk.com/btptzclub>

VK Поиск Артем

Наверх

«Система Юрист» для юриста
1gl-spb.ru
Справочная система для юриста. Готовые решения от судей арбитражных судов

Бизнес обучение от Google
business-class.pro
Получите уникальные знания от опытных экспертов и откройте свой бизнес!

GLOBAL FINANCE
БУХГАЛТЕРСКАЯ ФРАНШИЗА
Франшиза на бухгалтерское обслуживание
глобалфинанс.рф

три минуты назад

Какие тренинги были бы Вам интересны?

Хочу попасть на тренинг!

Какие тренинги были бы Вам интересны? Открытое голосование

- Азбука предпринимателя
- Школа предпринимательства
- Бизнес-эксперт портала бизнес-навигатора МСП
- Участие в государственных закупках
- Юридические аспекты предпринимательства и система налогообложения
- Финансовая поддержка
- Консультационная поддержка

Участники 6

- Артем
- Артем
- Кристина
- Мария
- Роман
- Луиза

Наши мероприятия 1

- Тренинг Генерация бизнес-идей
15 сен 2017 в 9:00

Контакты 1

- Артем Селифанов

Добавить ссылку

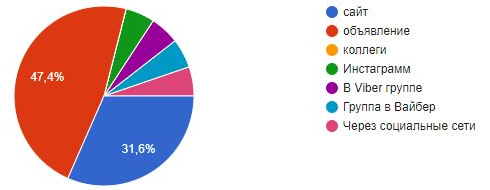
Добавить фотографии

36

Вопросы **Ответы 19**

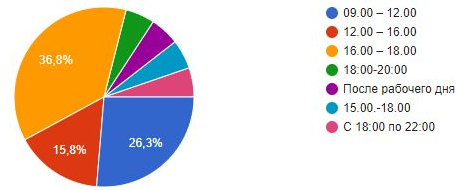
Как Вы узнали о программах обучения?

19 ответов



Какое время предпочтительней для участия в тренинге?

19 ответов



Какой график прохождения обучения Вам удобен?

19 ответов

Продажа идеи

Спросите у 10 своих друзей, родственников, знакомых хотят ли они купить ваш товар или услугу. Если 8 из 10 скажут да, то идея стоящая. Если 5-8, то идея хорошая, но необходимо ее доработать и провести исследование повторно. Если меньше 5, то от идеи стоит отказаться.

Важно не просто добиться положительного ответа, но и провести первую продажу.

Тайный покупатель

Составьте список ваших конкурентов

Изучите их сайты/группы в соц. сетях

Посетите их офис или точки продаж

Соберите как можно больше информации

- Сколько у них клиентов
- Какой средний чек
- Изучите цены на их продукцию

Similarweb

- <https://www.similarweb.com>

 SimilarWeb

Free Report On Any Website or App



Products

Solutions

Resources

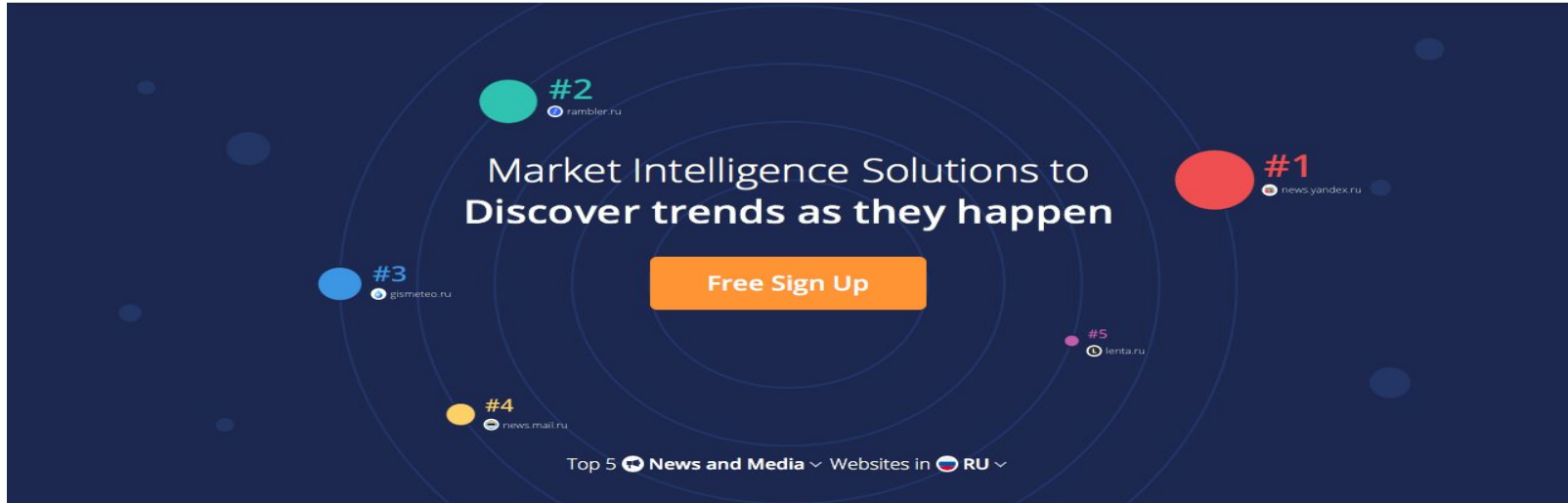
Company

Pricing

Live Demo



Log In / Sign Up



Market Intelligence Solutions to
Discover trends as they happen

[Free Sign Up](#)





#1 news.yandex.ru

#2 rambler.ru

#3 gismeteo.ru

#4 news.mail.ru

#5 lenta.ru

Top 5  News and Media  Websites in  RU 

Meet SimilarWeb



Изучение

Задавайте вопросы потенциальным поставщикам и вашим конкурентам по бизнесу.

Изучайте специализированные СМИ профессиональные сайты и т.д.

Посещайте выставки, семинары и форумы.

Пример

- Учебное пособие, стр. 47-48.

Заполните форму бизнес-плана «Общая концепция маркетингового плана» на стр. 7 учебной тетради «Бизнес-план», используя данные о Ваших



Кофе-брейк





2.

Маркетинговый план. Продукт.



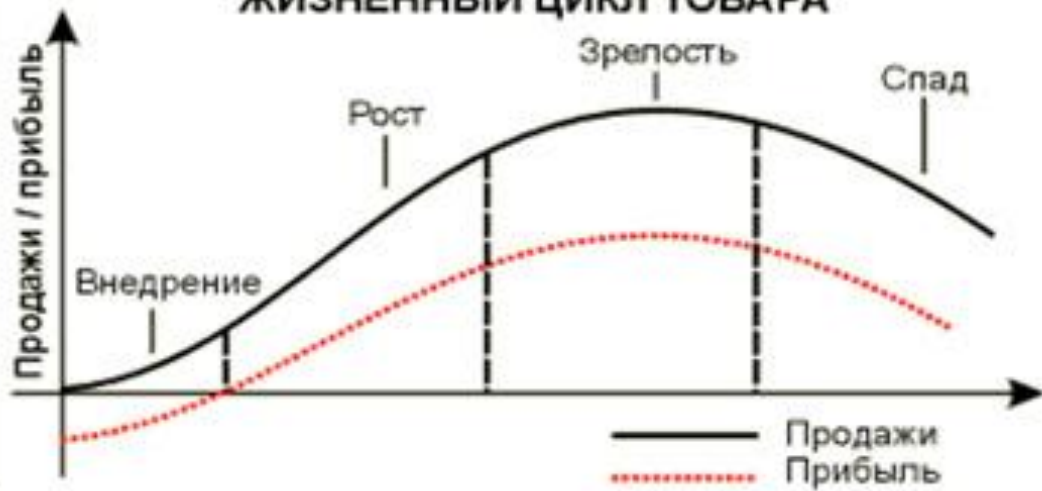
4P-Маркетинга

Продукт Позиционирование Цена
Продвижение



Продукт-это товар или услуга, которую Вы хотите предложить своему потенциальному потребителю.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА





Составьте список того, что вы будете продавать и максимально точно его опишите.



Пример

- ❑ Учебное пособие, стр. 51-52.
- ❑ Бизнес план, стр. 8.





Обед



3.

Маркетинговый план. Цена.



Цена

Цена - это стоимость, которую вы устанавливаете за свой продукт/услугу.

Необходимо:

- ❑ определить сколько за этот продукт/услугу готов заплатить покупатель;
- ❑ провести сравнительный анализ цен у конкурентов.

Принципы ценообразования

Принцип 1

Цена должна покрыть все затраты на производство продукта или услуги и принести достаточную прибыль;

Принцип 2

Цена должна быть доступна целевому покупателю;

Принцип 3

Цена должна быть конкурентоспособной.

Методы ценообразования

- затратные методы ценообразования – на основе расчета суммы затрат

$$\text{Расходы} + \text{Прибыль} = \text{Цена}$$

Методы ценообразования

- **методы, ориентированные на спрос**

Для определения цены, ориентированной на спрос, можно использовать метод **«пробных продаж»** или при изучении рынка опросить потенциальных клиентов и определить ту цену, которую они готовы платить за аналогичный продукт/услугу;

Методы ценообразования

- **методы, ориентированные на конкурентов**

Они основаны на определении цены на свой продукт или услугу методом сопоставления с рыночными ценами, ценами своих конкурентов: **«сравнительная цена»** – при данном методе ценообразования можно ориентироваться на цены конкурентов или рынка в целом и устанавливать цену ниже или выше

Методы ценообразования

- **метод, ориентированный на поступление нового продукта/услуги на рынок «снятие сливок»**

Вы можете заработать большую прибыль за счет того, что Вы первым приняли решение производить или продавать новый востребованный продукт/услугу

Пример

- ❑ Учебное пособие, стр. 55-57.
- ❑ Бизнес план, стр. 9 - 10




B





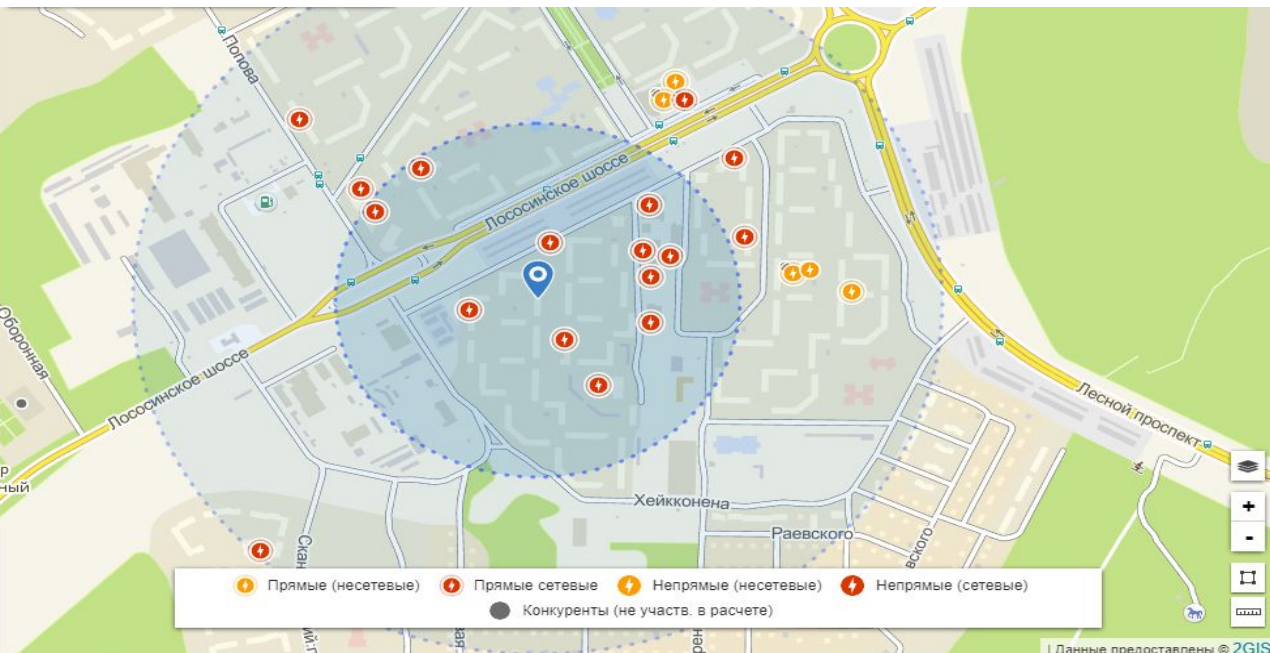
4.

**Маркетинговый план.
Месторасположение.**



Месторасположение

Месторасположение – это как и где вы будете продавать свой товар или услугу.



Розничная торговля и сфера обслуживания всегда должны быть расположены там, где их удобно найти потребителю.

- ❑ Ближе к главной дороге
- ❑ В центре района или города
- ❑ Место с большой проходимостью
- ❑ Место с развитой инфраструктурой

Каналы распределения

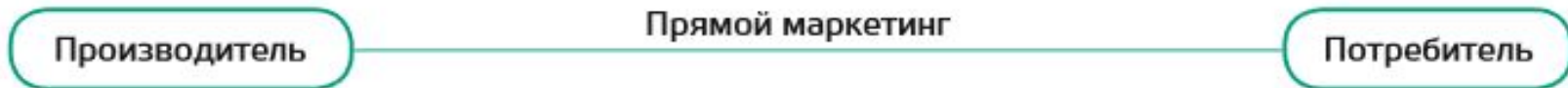
Если предприятие расположено далеко от потребителей, то необходимо проработать пути распределения товаров для потребителя.

Прямое распределение - напрямую конечному потребителю

Розничные и оптовые каналы- через розничные магазины, оптовые компании, офисы продаж и т.д.

распределения

Канал нулевого уровня



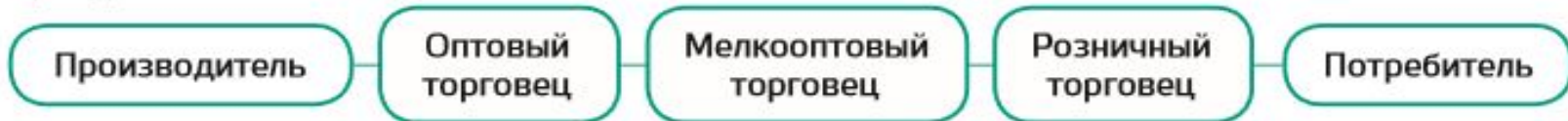
Одноуровневый канал



Двухуровневый канал



Трехуровневый канал



Пример

□ Учебное пособие, стр. 58-60.

1. Заполните таблицу 28, приведенную выше, если Вы определились со своим месторасположением.
2. Затем заполните форму бизнес-плана «Маркетинговый план. Месторасположение» на стр. 11 учебной тетради «Бизнес-план», основываясь на



Перерыв





4.


Маркетинговый план. Продвижение.






Продвижение

Продвижение - это информирование, убеждение, напоминания о продукте или услуге своим клиентам и потенциальным потребителям.





Виды продвижения

- ❑ Реклама
 - ❑ PR
 - ❑ Стимулирование продаж
 - ❑ Работа с персоналом
- 

Реклама

Реклама - это предоставление потенциальным потребителям информации о вашем продукте/услуге, чтобы они были заинтересованы его купить.

- Реклама в СМИ (радио, ТВ, печатные издания).
- Наружная реклама (вывески, баннеры, витрины, рекламные щиты).
- Раздаточные материалы (плакаты, буклеты, листовки, афиши, визитные карточки).
- Интернет - маркетинг (контекстная реклама, сайт, социальные сети, блоги, специализированные сайты).



A hand is holding a black remote control in the foreground, pointing it towards a television screen. The screen is out of focus, showing a blurred image of what appears to be a news broadcast or a group of people. The text "Реклама на ТВ" is overlaid on the screen in a yellow, sans-serif font.

Реклама на ТВ



Газеты и журналы

**НАРУЖНАЯ
РЕКЛАМА**

Вывески.

PANDÖRA

A white rectangular banner is suspended by four silver metal rings at its corners. The banner is centered against a light gray background. In the middle of the banner, the Russian words "ВАШ БАННЕР" are printed in a large, bold, red, sans-serif font. The banner has a slightly wrinkled texture.

ВАШ БАННЕР

Витрины

J.CREW



Рекламные щиты



АЛЪЯНС
РЕКЛАМА КАЛИНИНГРАД

**Нашим желтым
бананам не идет
серый цвет**



Bonanza!

Профессиональные бананы

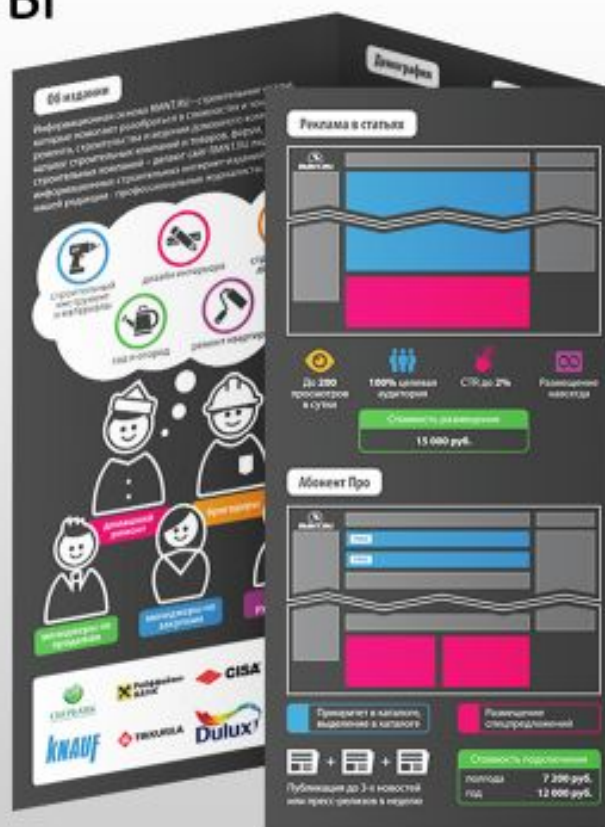
**Наши бананы –
яркое удовольствие**



Bonanza!

Профессиональные бананы

Буклеты



Листовки





Афиши

ВЫБИРАЮ СПОРТ

Визитные карточки





INTERNET MARKETING

visitors

placement

products

ad

design

anner

creativity

media

internet

clients

idea

website

eW

organization

creative

customer

management

business

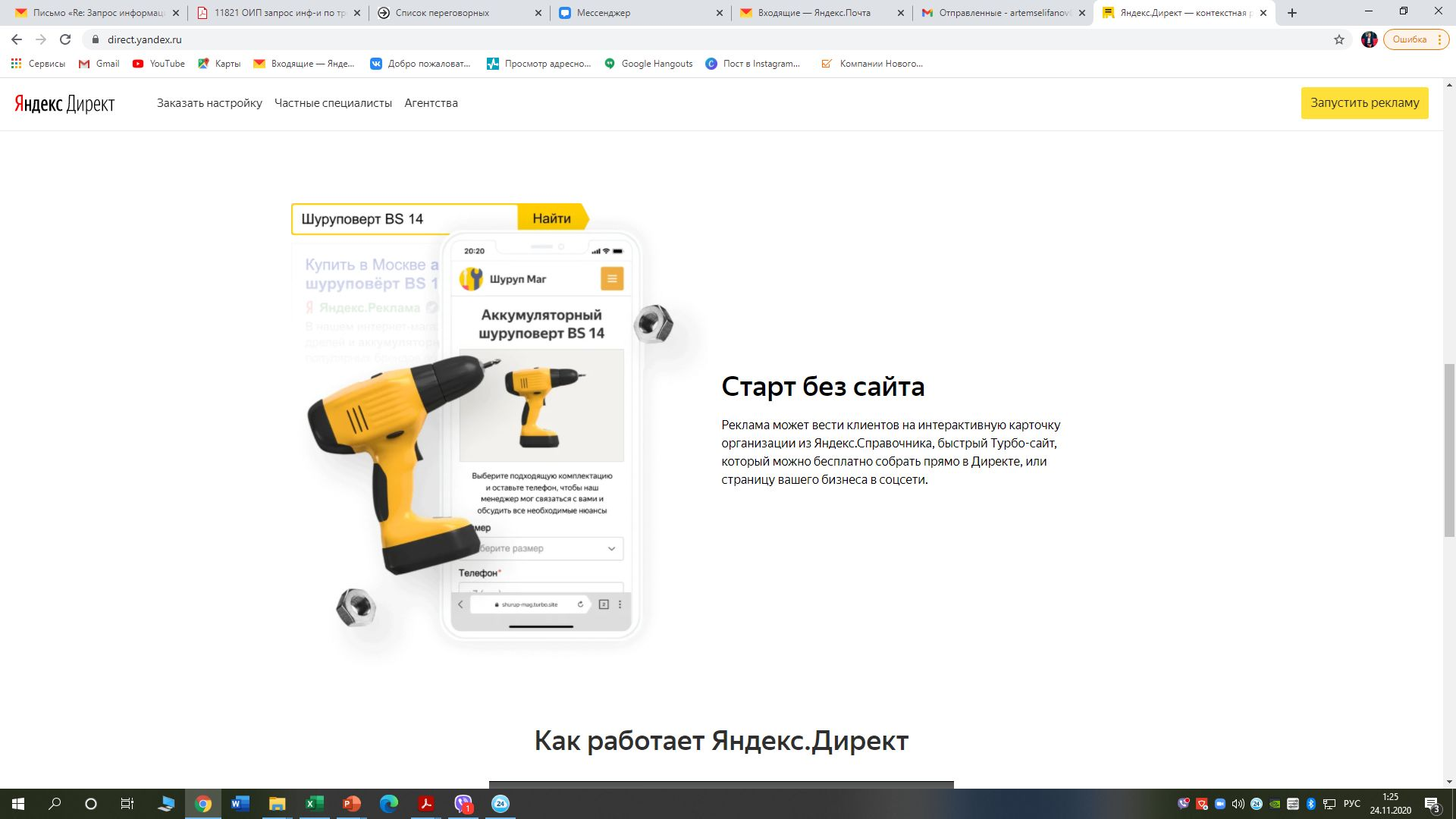
service

Контекстная реклама



search...





Шурупверт BS 14 **Найти**

Купить в Москве а шурупвёрт BS 1

Яндекс.Реклама

В нашем интернет-магазине дрели и аккумуляторные шурупверты

Шуруп Маг

Аккумуляторный шурупверт BS 14

Выберите подходящую комплектацию и оставьте телефон, чтобы наш менеджер мог связаться с вами и обсудить все необходимые нюансы

мер

Выберите размер

Телефон*

shurup-mag.turbo.site

Старт без сайта

Реклама может вести клиентов на интерактивную карточку организации из Яндекс.Справочника, быстрый Турбо-сайт, который можно бесплатно собрать прямо в Директе, или страницу вашего бизнеса в соцсети.

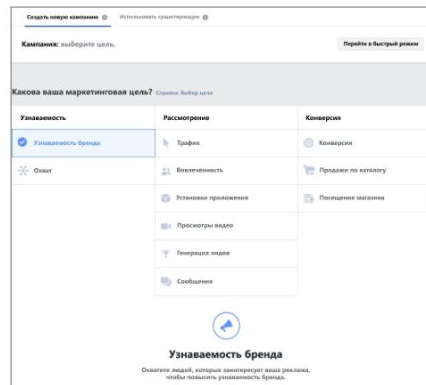
Как работает Яндекс.Директ

Создавайте рекламу в удобном для вас режиме

Мы предлагаем два способа создания рекламы: быстрый режим и режим подсказок. Когда вы в первый раз выберете режим, он будет использоваться по умолчанию при создании последующих кампаний, групп объявлений или отдельных рекламных объявлений. Вы можете в любой момент изменить эту настройку.

Режим подсказок

В режиме подсказок рекламодатель создает кампанию, следуя пошаговым инструкциям. Рекомендуем выбрать этот режим, если вы не очень хорошо знакомы со всеми компонентами рекламных кампаний на Facebook.



Быстрый режим

Интернет сайт









You  **Tube**







jac.cunningham

Follow

...

146 posts 13.8k followers 258 following

Jac Cunningham Design

📍 Sharing notes on MARKETING ★ BRANDING ★ SOCIAL MEDIA ★

🔗 Connect • Learn • Grow 🌱

📁 FREE training & more! 📁

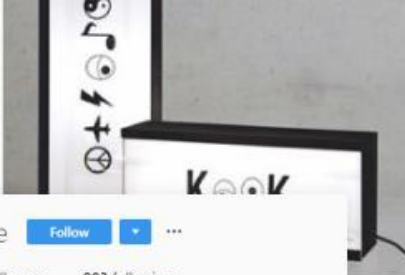
JacCunningham.com/links

JUST ASK

SOCIAL

www.jaccunningham.com





theminimaliststyle

Follow



947 posts 167k followers 993 following

THE MINIMALIST

We've been sourcing unique, limited edition + designer made pieces from around the globe since 2011.

Shop with us online - we deliver worldwide.

www.theminimalist.com.au

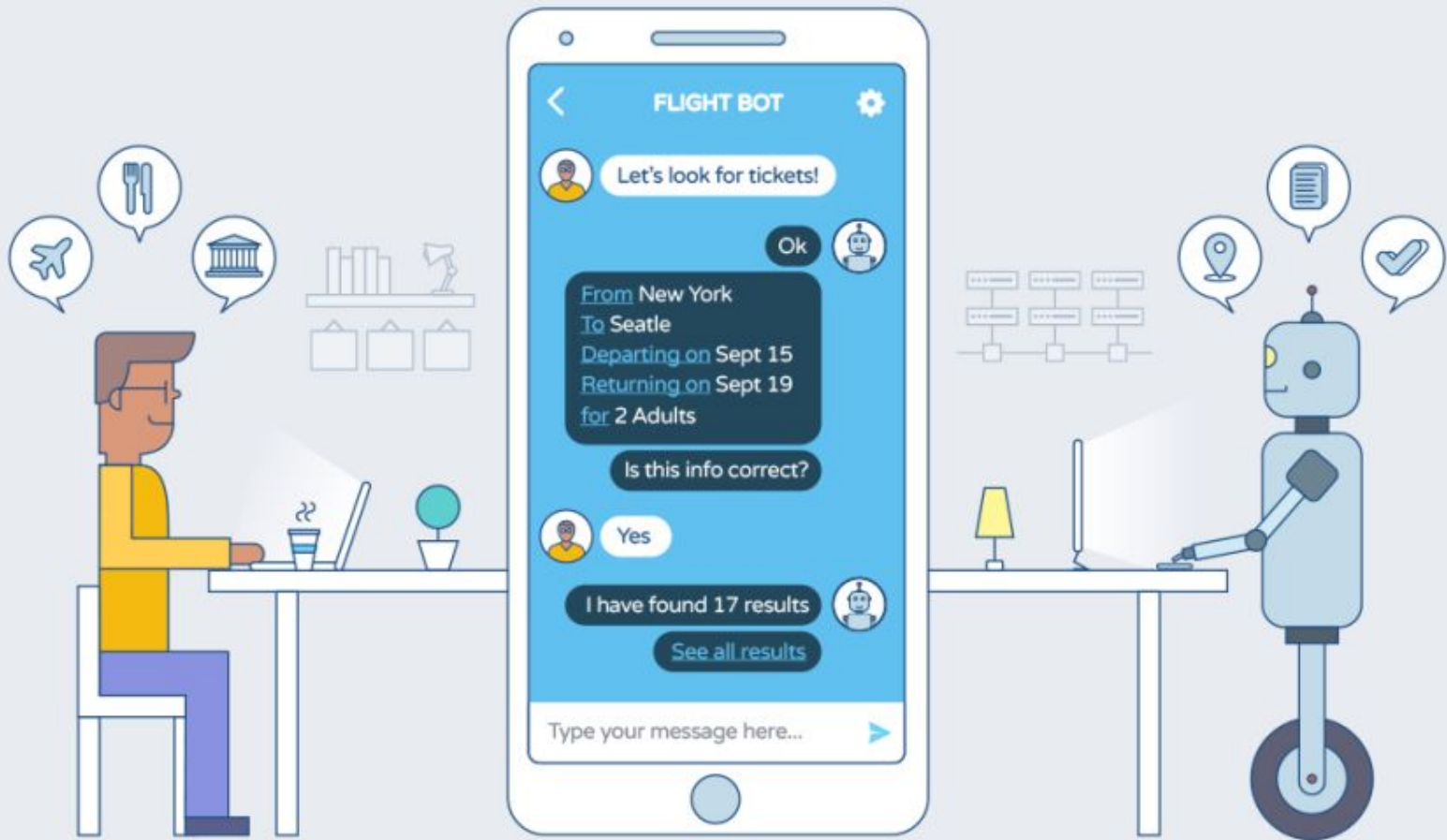


**DISCONTINUED
LINES /**

SALE







FLIGHT BOT

Let's look for tickets!

Ok

From New York
To Seattle
Departing on Sept 15
Returning on Sept 19
for 2 Adults

Is this info correct?

Yes

I have found 17 results

See all results

Type your message here...



ON AIR



Конверсия

Конверсия - это отношение потенциальных потребителей к оформившим заказ или воспользовавшимся какой-либо услугой.

50 посетителей сайта в месяц и 12 покупок

$\text{Конверсия} = (12/50) * 100\% = 24\%$

Для разных товаров и услуг хорошей будет считаться разный показатель конверсии.

Воронка продаж





Бизнес работает в Битрикс24

Бесплатно. Неограниченно. Онлайн.

НАЧАТЬ БЕСПЛАТНО



Смотреть ролик

Новая версия Битрикс24.Токио



- Сайты в CRM
- CRM-маркетинг
- Видеосообщения
- Создание проектов
- Отчеты в Открытых линиях



Смотреть презентацию



Яна Федорова

Оставьте заявку на внедрение Битрикс24!



amocrm.

Продукт Цены Отзывы Кейсы

ВОЙТИ

ПРОБНАЯ ВЕРСИЯ - RU

ХОТИТЕ УВЕЛИЧИТЬ
ПРОДАЖИ

НЕ ТЕРЯЙТЕ КЛИЕНТОВ

В amocrm автоматически попадают все запросы по E-mail, телефону, с форм на сайте, через чаты и мессенджеры.

ПОПРОБУЙТЕ БЕСПЛАТНО

УЗНАТЬ БОЛЬШЕ >

Sk
Сколково

10 декабря презентация новой версии amocrm

Регистрация

Показать все

1:33
24.11.2020

Паблисити

Бесплатное информирование в средствах массовой информации. Другими словами - попадите в новости. Повод может быть любым. Скандал, шокирующая реклама, необычные способы и методы рекламы на которые обратят внимание СМИ.

Многие новостные издания с удовольствием могут опубликовать новость о вас, если им это будет интересно.

Стимулирование продаж

Стимулирование продаж - это деятельность, направленная на увеличение покупательской активности.

- Выкладка продукции на прилавке
- Специальные предложения и акции
- Демонстрация продукта
- Формирование наборов (комплектов) продукции

Стратегия полок



Цветовые пояса



Распродажи






Работа с персоналом



Все усилия по рекламе и стимулированию продаж могут быть перечеркнуты персоналом, который не умеет продавать.

Продавец должен:

- знать покупателей
 - уметь их обслуживать
 - знать весь ассортимент продукции
 - постоянно совершенствовать свои навыки
- 

Работа с персоналом

Для успешного ведения бизнеса важно знать потребности каждого покупателя. В процессе продажи продукции необходимо для начала выслушать покупателя, определить, что именно ему необходимо, задавая правильные вопросы, и затем удовлетворить его нужды путем предоставления необходимой продукции.

Работа с персоналом

Умение обслуживать заключается в том, что продавец умеет читать по глазам своих потребителей.

Это значит, что Вы всегда должны ставить себя на место покупателя и стараться обслуживать его на том уровне, на каком хотели бы сами быть обслуженным.

Правила хорошего продавца

- Приветствовать каждого покупателя
- Быть вежливым
- Быть терпеливым
- Информировать покупателей о качествах продукции
- «Покупатель всегда прав»
- Поблагодарить за покупки

Пример

- Учебное пособие, стр. 65-68.

Определите методы продвижения Вашего продукта/услуги и заполните форму бизнес-плана «Маркетинговый план. Продвижение» на стр.12 учебной тетради «Бизнес-план».



Спасибо

за

Внимание!

