

Чем можно и чем не стоит жертвовать в коммуникациях на нерастущих рынках

#### Основание для принятия решения



#### Задачи маркетинга



Завоевание конкурентов завоевание конкурентов испредание преданности потребителей потребителей



### Центральные вопросы

ЧТО? позиционное заявление ГДЕ? каналы коммуникации

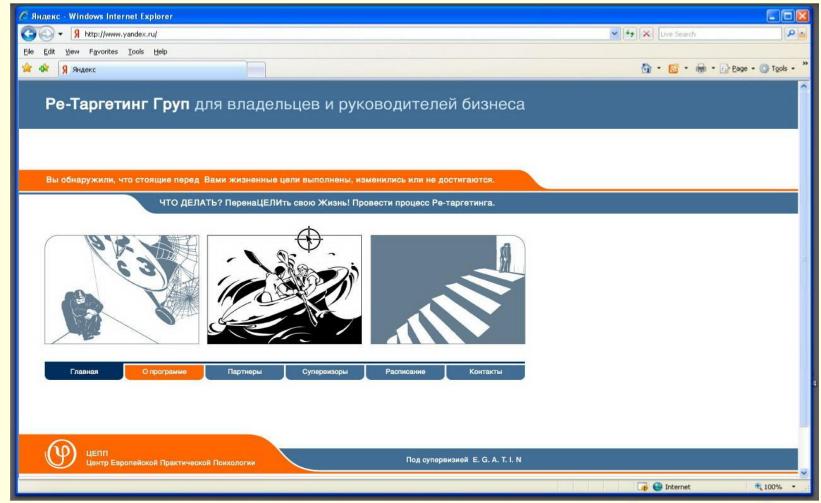


### Позиционное заявление

- □ Для кого?
- □ Против кого?
- □ В чем выгода?
- □ Как будет использоваться?



#### Для кого





# Против кого





# Какова выгода





# Как будет использоваться





Спасибо за внимание!

