

MARKETING PLAN

(vježba)

Pošto smo iz predhodnog izlaganja naučili šta je MARKETING PLAN, čemu služi i zašto se izrađuje, sada ćemo na jednom primjeru to i pokazati:

Ako smo se, primjera radi, odlučili da otvorimo DJEČIJU IGRAONICU, u gradu Bijeljina, evo kako bismo, u jednom školskom primjeru to uradili:

1. Opis proizvoda (usluge)

Pošto u gradu Bijeljina ima puno djece, a naša ciljna grupa su djeca predškolskog uzrasta (prema dostupnim podacima, u gradu ima, između 10000-11000 djece tog uzrasta) i oni su potencijalni korisnici naših usluga. Sa druge strane, u Bijeljini, u 7 postojećih igraonica, svega oko 20%, od ukupnog broja djece, koristi te usluge. Ovi podaci ukazuju na evidentno, neiskorišten potencijal tržišta, tako da je otvaranje nove igraonice potpuno opravdano.

Mi planiramo da pristupačnom cijenom (1 sat = 1 KM) i dobrim kvalitetom naših usluga, privučemo djecu i njihove roditelje, da baš nas izaberu. Bićemo na raspolaganju svakim radnim danom od 07:00-21:00 h, a igraonica će imati osobni pristup, tako da će sa svakim slavljenikom dogovarati odgovarajući program igara, izbor pjesama i detaljan način proslave.

2. Tržište

Usluge ćemo, za sada, isključivo pružati na teritoriji grada Bijeljina, a nakon određenog perioda, planiramo posao proširiti i na susjedne opštine.

3. Poređenje sa konkurencijom

Imajući u vidu ponude konkurenata, na ovom području, naša igraonica će uz usluge, PROSLAVA ROĐENDANA (različiti programi po pristupačnim cijenama), imati poseban pristup za djecu sa jednim roditeljem, po upola manjoj cijeni.

4. Procjena tražnje

Problem sa kojim se mi danas suočavamo, jeste, manjak igraonica u našem gradu i stoga tražnja sve više raste u poslednje vrijeme.

5. Procjena tržišnog udjela

S obzirom da se radi o start-up projektu, potrebno je određeno vrijeme da se dostigne željena pozicija na tržištu, odnosno ostvari puna efikasnost poslovanja. Iz tog razloga pretpostavljeno je da se u prvoj godini radi sa 80%, a u drugoj sa 90% uposlenosti kapaciteta.

6. Plan obima prodaje/pružanja usluga

Što se tiče planiranog obima, naša igraonica će po svakom rođendanu primiti maksimalno po 15-toro djece po grupi, a to znači da će u toku dana biti moguće naplatiti maksimalno 45 naknada za boravak djeteta u igraonici. Individualni boravci će se naplaćivati 3KM po času.

7. Prodajna cijena proizvoda/usluga

Što se tiče prodajne cijene naših usluga, to smo već naglasili: 3KM/h za jedno dijete i 1.5KM/h za djecu sa jednim roditeljem.

8. Koje promotivne mjere ćemo koristiti

Što se promocije naših usluga tiče, to će biti preko lokalnih sredstava javnog informisanja (Radio i TV), a i preko naše web stranice.

9. Koliko trebate za promociju i distribuciju vašeg proizvoda?

Što se sredstava promocije i distribucije tiče, na godišnjem nivou smo planirali da izdvojimo od 300-500KM.

Napomena:

To bi bio jedan školski primjer, kako da napravite marketing plan za vašu poslovnu ideju, a koji su napravili učenici iz predhodnih generacija.

Nadam se da će vam dobro poslužiti i da ćete i vi uspjeti u tome.

Neka to bude vaš domaći zadatak, koji ćete mi poslati na moju e-mail adresu: radojkavlacic66@gmail.com

Sve konsultacije na e-mail:radojkavlacic66@gmail.com