

Часть первая**ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ:****КАКИЕ ВНЕШНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ПОВЛИЯЮТ НА МОЙ БИЗНЕС В ТЕКУЩЕМ ГОДУ?**

Исследуйте тенденции, имеющие место в вашей отрасли, по шести основным направлениям. Выявите одно благоприятное обстоятельство (+) и одно испытание (-) для вашего бизнеса в предстоящем году.

Экономика:	+	_____	—	_____
Главные конкуренты:	+	_____	—	_____
Технология:	+	_____	—	_____
Экология:	+	_____	—	_____
Социально-культурная сфера:	+	_____	—	_____
Правовая / политическая сфера:	+	_____	—	_____

Часть вторая**МОЙ КУРС:****КАКОВЫ ЦЕЛИ МОЕГО БИЗНЕСА НА ПРЕДСТОЯЩИЙ ГОД?****Финансовые цели:**

Целевой объем продаж на первый год \$ _____

Минус издержки производства \$ _____

Минус расходы на маркетинг \$ _____

Минус накладные расходы \$ _____

Оцениваемый объем прибыли \$ _____

Дополнительные цели маркетинга:

Количество единиц проданной продукции \$ _____

Количество клиентов в базе данных \$ _____

Улучшить качество продукта \$ _____

Снизить себестоимость продаж \$ _____

Общая сумма пожертвований на благотворительность \$ _____

Часть третья

МОИ ПОКУПАТЕЛИ:

КТО МОИ ПОКУПАТЕЛИ, ЧЕГО ОНИ ХОТЯТ?

Опросите преуспевающих бизнесменов в вашей отрасли, которые не конкурируют с вами, и выясните для себя следующие сведения.

Как выглядит мой идеальный покупатель:

Возраст _____ Пол _____ Род занятий _____

Уровень доходов _____ Место жительства _____

Чего хочет мой идеальный покупатель. _____

Какие из моих продуктов наиболее полезны для моего идеального покупателя

Часть четвертая

МОЯ СИСТЕМА МАРКЕТИНГА:

КАК МНЕ НАЙТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО ОБСЛУЖИВАТЬ ИХ?

Продукт. Учитывая пожелания покупателей и продукты, выпускаемые конкурентами, как мне следует позиционировать свой продукт, чтобы быть на высоте? Каково мое уникальное торговое предложение?

В чем заключается мое Главное Преимущество? _____

В чем состоит мое Сенсационное Предложение? _____

В чем состоит мое Весомое Обещание? _____

Цены. По каким ценам я буду продавать свой продукт с сопутствующими услугами, чтобы мое предложение воспринималось как «выгодное» по сравнению с предложениями конкурентов и чтобы при этом получать прибыль? _____

Дистрибуция. Как я буду с прибылью и своевременно доставлять свой продукт покупателям (напрямую или через посредников).

1. _____ 2. _____ 3. _____

Реклама. Определитесь, в каком порядке вы испробуете различные каналы платной и бесплатной рекламы для привлечения потенциальной клиентуры («наколок»):

Радио _____ Телевидение _____ Газеты _____

Бесплатные каналы _____ Другое _____

(Проверяя каждый подход, рассчитывайте эффективность рекламы разделив стоимость объявлений на количество отреагировавших клиентов. Определите, какие каналы наиболее эффективны.)

Прямая продажа. Определитесь, в каком порядке вы испробуете методы превращения потенциальных покупателей в реальных.

Входящие звонки _____

Телефонный маркетинг _____

Интернет _____

Лицом к лицу _____

Группы _____

Прямая почтовая рассылка _____

Оптовики _____

Другое _____

(Проверяя каждый подход, определите стоимость одной продажи — расходы на рекламу и торговлю, деленные на количество продаж. Определите, какие способы наиболее эффективны.)

Промоционные акции. Какие специальные предложения я попробую, чтобы стимулировать клиентов испытать мой продукт?

Маркетинговая информация. Как я буду отслеживать и анализировать свою еженедельную маркетинговую деятельность, чтобы знать, насколько я приближаюсь к поставленным целям?

Эксперты по маркетингу. С какими специалистами я буду консультироваться, чтобы максимально использовать возможности маркетинга? _____