

# Раздел бизнес-плана «Маркетинг - план»



# СТРУКТУРА МАРКЕТИНГ-ПЛАНА



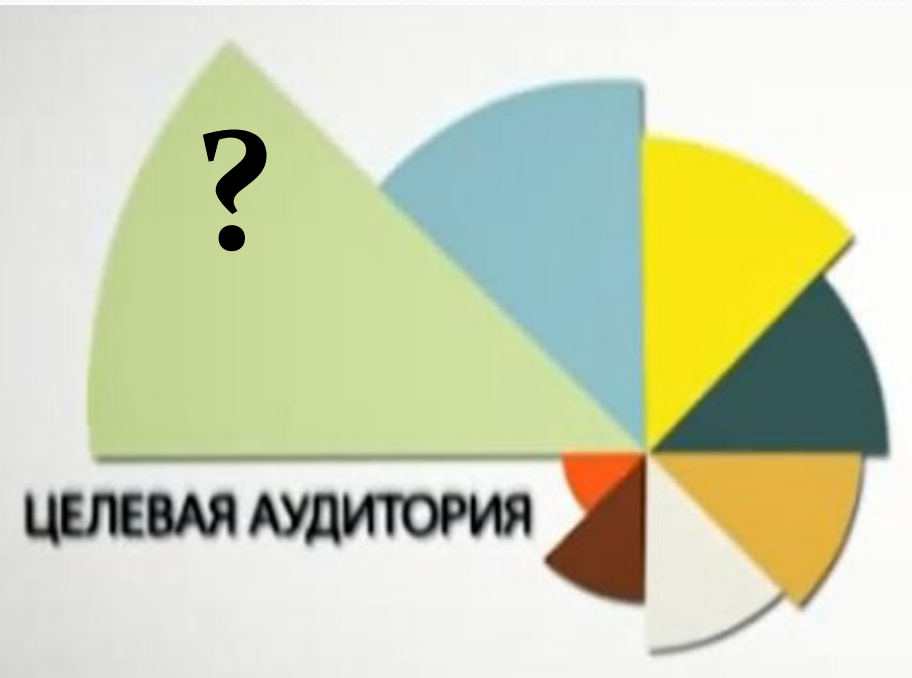
1. Границы рынка
2. Потребители
3. Объем рынка
4. Основные конкуренты
5. Количество конкурентов
6. Товары заменители и дополняющие товары
7. Тип конкуренции
8. Стадия жизненного цикла продукта
9. Конкурентные преимущества (*SWOT-анализ*)
10. *Стратегия продвижения продукта*
11. *Каналы сбыта*
12. *Взаимодействие с клиентами*

# 1. Границы рынка

- г. Казань

# 2. Потребители

1 ошибка - заужена целевая аудитория



# Пример ошибки №1

Хлебзавод потерял долю рынка 10%. Поэтому стал вести ценовую войну с конкурентами, считая их виновными.

Но оказывается Хлебзавод потерял:

- 3% из-за альтернативного производства, мини-пекарен;
- 7% из-за фитнес-центров, диетологов (не додумались).

Вместо ценовых войн нужно найти новую полянку – целевую аудиторию, те кто потенциально способен купить, а не уже покупает.

2 ошибка – картина мира у потребителя и производителя разная

## Пример ошибки №2

- Маркетологи смотрят с высоты офиса на клиентов.
- Необходимо выходить из офиса и общаться с клиентами (смотреть глазами покупателей)
- Надо найти «модников» → влюбить их в себя  
→ «модники» приведут за собой других
- «У инвесторов нет ваших денег. Ваши деньги в карманах клиентов.»

## ПРИМЕР ОШИБКИ №3 АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

### Сегментация без контекста

**ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

**СЕМЬЯ**

**МУЖЧИНА - 35 ЛЕТ**

**- 3500 \$**



### Сегментация с контекстом:

1. Инвесторы – нужен бизнес-план, а не очаг;
2. Свадьба – очаг, собачка, ковер;
3. Дети – очаг, собачка, ковер;
4. Ухудшение, улучшение жилищных условий;
5. Наследство;
6. Развод – предложение помощи

3 ошибка – отказываются сегментировать рынок:  
«Наш продукт нужен всем»  
(переоценка спроса)

# Никому из потребителей не нужна просто дверь, а нужен КОНТЕКСТ:

- Шумоподавление;
- Пафос;
- Дверь рубится и топится буржуйка.

4 ошибка – нужен контекст



## ПРИМЕР ОШИБКИ №5 ПРОИЗВОДСТВО ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ НАПИТКОВ

### КОНТЕКСТ:

1. Менеджеры – устали на работе;
2. Посетители ночных клубов ;
3. Посетители фитнес-клубов.



Предложили 3 варианта контекста, а правильно 1 вариант, так как посетители ночных клубов и посетители фитнес-клубов это одни и те же люди - менеджеры.

**В контексте один и тот же человек**

5 ошибка –в контекстах  
описан один и тот же человек

# потребителей:

1 заужена целевая аудитория

2 разная картина мира у потребителя и производителя

3 отказываются сегментировать рынок:

4 нет контекста

5 в контекстах описан один и тот же человек

# 3. Объем рынка (в год)

- Количество потребителей  
X
- Количество покупок в год на 1 потребителя  
X
- Удельный вес предпочтений потребителей

Доля рынка (вашей фирмы)

=

Объемы производственной мощности вашей  
фирмы

/

Объем рынка

X

100



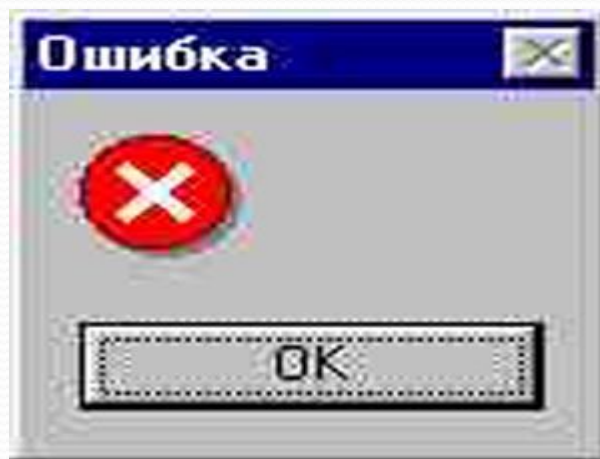
## 4. Основные конкуренты

- Название конкурента
- Цена конкурента
- Месторасположение конкурента

## 5. Количество конкурентов

22 фирмы производителя (из них производители в России – 17 фирм, импортеры в России – 5 фирм)

# «Конкуренты отсутствуют»



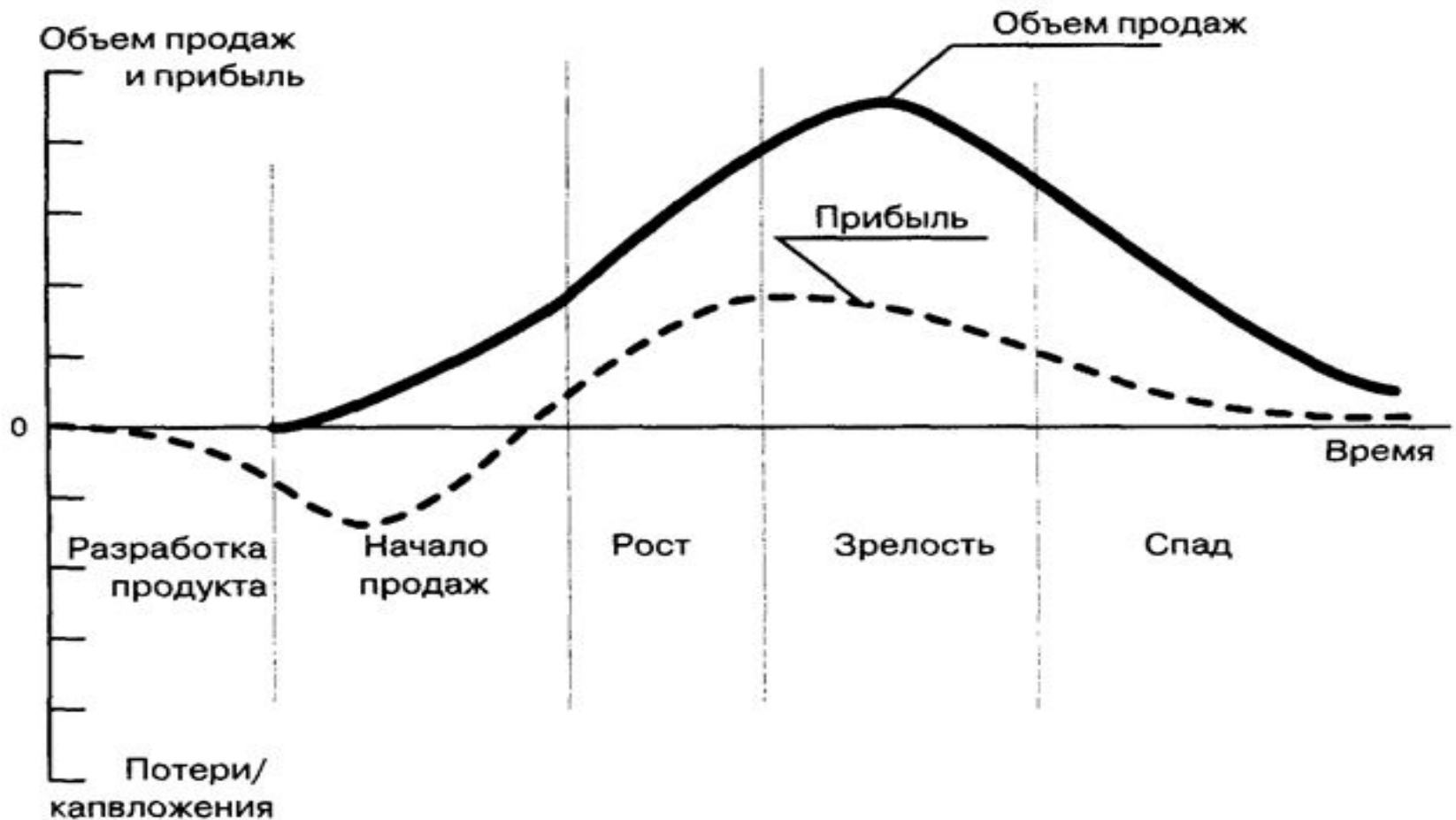
так как существуют  
**6. Товары заменители**  
**И**  
**дополняющие товары**

# 7. Тип конкуренции

Тип рынка	Характеристики конкурентной ситуации				
	Число фирм	Тип товаров	Барьеры для входа на рынок	Возможность фирмы влиять на цены своих товаров	Примеры отраслей, действующих на таких рынках
<i>Совершенная конкуренция</i>	Большое	Одинаковые изделия	Не существуют	Отсутствует полностью	Мелкие производители в сельском хозяйстве, бытовые услуги, мелкие фирмы в сфере услуг
<i>Монополистическая конкуренция</i>	Большое	Разные изделия сходного назначения	Существуют, но их можно преодолеть (патенты, реклама)	Существует некоторая возможность влиять на цену	Пищевая и легкая промышленность, производство мебели
<i>Олигополия</i>	Небольшое (начиная с 2 фирм)	Одинаковые или различные изделия	Существуют, и преодолеть их трудно	Большая	Автомобильная промышленность, авиаперевозки, химическая отрасль
<i>Монополия</i>	Одна	Товар, не имеющий заменителей	Существуют и преодолеть их очень трудно или даже невозможно	Максимальная	Электроэнергетика, железнодорожные перевозки

# 3. Стадии жизненного цикла

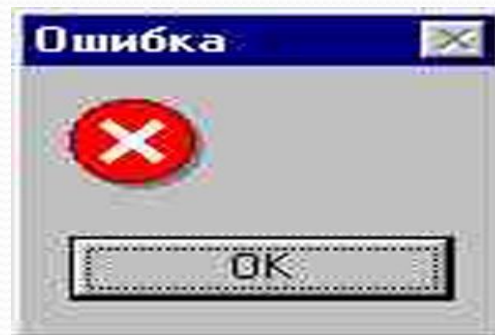
## цикла



**Жизненный цикл продукта**

# 9. Конкурентные преимущества

«Конкурентные преимущества не указаны»



конкурировать со множеством конкурентов на малоприбыльных рынках  
(«**красный океан**»)







Создавая не существовавший ранее спрос на новом рынке («**голубой океан**»), где практически отсутствуют конкуренты

Это решение проблем и удовлетворение потребностей клиентов.  
Каким образом вы оказываете клиентам помощь?

*Примеры «ценностных предложений»:*

- *снижение риска;*
- *повышение эффективности;*
- *изготовление на заказ;*
- *дизайн;*
- *бренд-статус;*
- *новизна;*
- *удобство/применимость;*
- *доступность;*
- *уменьшение расходов;*
- *цена.*

### **Ценностные предложения для потребителя**

- изготовление на заказ и дизайн (цвет, логотип, толщина, рельеф плиты);
- доступность и уменьшение расходов (за счет месторасположения к строительным площадкам);
- снижение риска (низкая пожароопасность плит)