

Маркетинговый план. Месторасположение





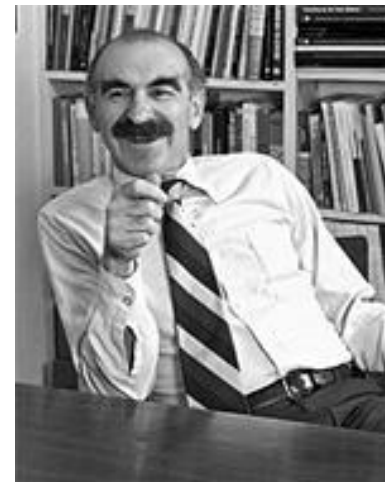
Цель: к концу сессии участники смогут составить маркетинговый план по определению месторасположения для выбранного бизнеса





Концепция (теория) «4 П»

- **Продукт (product)**
- **Цена (price)**
- **Продвижение (promotion)**
- **Месторасположение (place)**



Теодор Левитт



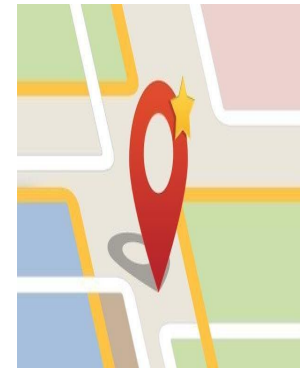
Что же такое «Месторасположение»?

Это определение того, как и где Вы продаете свой продукт или услугу.



Месторасположение для розничных торговцев и работников в сфере обслуживания

- ближе к главной дороге
- желательно в центре района или города
- место с большой проходимостью людей
- место с развитой инфраструктурой
- наличие в округе торговых центров, учебных заведений и учреждений



Месторасположение для производителей продуктов

Важно с точки зрения доступа

- к поставщикам сырья и материалов
- оптовым покупателям
- инфраструктуре



Каналы распределения

- 1. Прямое распределение – продажа производимой продукции непосредственно конечному потребителю и обеспечение его сервисного обслуживания.**
- 2. Распределение по розничным и оптовым каналам – используется при производстве больших объемов продукции, которая продается на большой территории и большими партиями.**



Итоги

Цель: к концу сессии участники смогут составить маркетинговый план по определению месторасположения для выбранного бизнеса





Корпорация
МСП

Спасибо за внимание

