

Цели маркетинга

Целью плана маркетинга является увеличение прибыли на 8% за год, расширение доли на рынке до 30% за год за счет вывода на рынок новых видов рекламы.

Маркетинговая стратегия

Целевой рынок: физические и юридические лица;

в основном частные фирмы, нуждающиеся в продвижении своих товаров/услуг.

Позиционирование: продвижение товаров/услуг

с помощью несколько видов рекламы

Стратегия относительно рыночной доли нашего предприятия – наступление.

Стратегия в зависимости от рыночного спроса – развивающая.



Комплекс маркетинга

Услуга: ввиду новизны некоторых услуг необходимо обеспечить выход на рынок проекционной рекламы

Цена: при выводе услуги на рынок обеспечить цены ниже, чем у конкурентов. Цену на услугу в целом следует удерживать на уровне цен конкурентов до тех пор, пока наше имя не станет узнаваемым

Обслуживание: доступное и быстрое обслуживание.

Сбыт: увеличить прибыль на 8%, обеспечить высокое качество обслуживания клиентов, увеличить число посредников.

Мероприятие	Инструменты	Стоимость
Рассылка коммерческого предложения по факсу		
Создание собственного сайта и продвижение его в поисковых системах		130 000
Реклама в Интернет	Баннеры, визитки, вирусный маркетинг (ролик)	60 000
	Партизанский маркетинг (мониторинг упоминаний о компании, нейтрализация негативных отзывов, скрытая реклама на форумах)	
Самореклама	Проекция своей визитки на зданиях Н.Н., визитки на билбордах, создание группы «в контакте»	
	Специальное мероприятие – праздник для детей из детских домов. Проходить будет на улице с использованием проектора.	50 000
	Семинары для потенциальных клиентов, выставки брендинговых стеллажей.	10 000

Единовременный бюджет маркетинга 250 000 руб.