

چک لیست

برنامه ریزی بازار

قبل از اینکه شروع به بازاریابی کنید، سؤالات زیر را در مورد فعالیت تجاری و محصول یا خدمات خود پاسخ دهید.

- آیا بازار محصولات یا خدمات خود را تحلیل و ارزیابی کرده اید؟ آیا می دانید کدام یک از خصوصیات محصولات یا خدمات شما بخش های مختلف بازار را جذب خواهند کرد؟
- در ایجاد پیام های بازاریابی، آیا مزایای محصولات یا خدماتتان را برای مشتریان خود توصیف کرده اید؟
- آیا جدول قیمت گذاری تهیه کرده اید؟ چه نوع تخفیف هایی و به چه کسانی پیشنهاد کرده اید؟
- آیا پیش بینی فروش تهیه کرده اید؟
- از چه رسانه هایی جهت فعالیت بازاریابی استفاده خواهید کرد؟
- آیا هرگونه افزایش فروشی را برنامه ریزی کرده اید؟
- آیا هرگونه فعالیت تبلیغاتی را برنامه ریزی کرده اید؟
- آیا موارد بازاریابی شما هرگونه لوازم اختیاری یا خدمات اضافی که ممکن است مصرف کنندگان تمایل به خرید آن داشته باشند را ذکر کرده است؟
- اگر محصولی را عرضه کرده اید، آیا دستورالعمل های واضح به کار اندازی و مونتاژ را تهیه کرده اید؟ چه نوع خدمات یا پشتیبانی پس از فروش برای مشتری ارائه کرده اید؟
- آیا شما بیمه مسئولیت محصول دارید؟
- آیا شیوه بسته بندی شما در راستای بازار هدف شما می باشد؟
- اگر محصول شما دارای حق انحصاری قابل واگذاری به غیر می باشد، آیا چنین کاری انجام داده اید؟
- چگونه محصول خود را توزیع خواهید کرد؟
- آیا شرح وظایف شغلی را برای تمامی کارمندانی که باید برنامه های بازاریابی شما را اجرا کنند تهیه کرده اید؟