

MARKETING MIX

Analiza proizvoda

Koje su bitne osobine, kako ih kupci vrednuju i gde smo u odnosu na konkurenciju?

Osobina	Značaj 1-10	Kupac A	Kupac B	Kupac C	Mi	Konkurencija
Karakteristike						
Emocionalni doživljaj						
Tražnja						
Penetracija						
Pozicija brenda						
Troškovi						
Opcije						
Pakovanje						
Garancija						

Cena

Elementi koji čine ukupnu cenu, pogodnosti i njihova prezentacija

Osobina	Značaj	Kupac A	Kupac B	Kupac C	Mi	Konkurencija
Nivo cene						
Popusti						
Uslovi plaćanja						
Percepcija kupca						
Kvalitet /cena						
Dodatne vrednosti						
Isplativost						
Automatizacija						
E Commerce						

Politika cene

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Distribucija

Mesto i načini prodaje i isporuke. Nivo dostupnosti kupcima

Osobina	Značaj	Kupac A	Kupac B	Kupac C	Mi	Konkurencija
Lokacija područje						
Kanali distribucije						
Zalihe						
Automatizacija						
Transport						
Outsourcing						

Komentar

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Komunikacija

Plasiranje informacija, povratne informacije od kupaca, kreiranje imidža i emocionalnog doživljaja

Osobina	Znacaj	Kupac A	Kupac B	Kupac C	Mi	Konkurencija
Lična komunikacija						
Masovna komunikacija						
Publicitet i odnosi sa javnošću -PR						
Percepcija						
Lojalnost						
Internet						

Zaključak

