دوره موفقیت مالی
کارآفرینی ۱

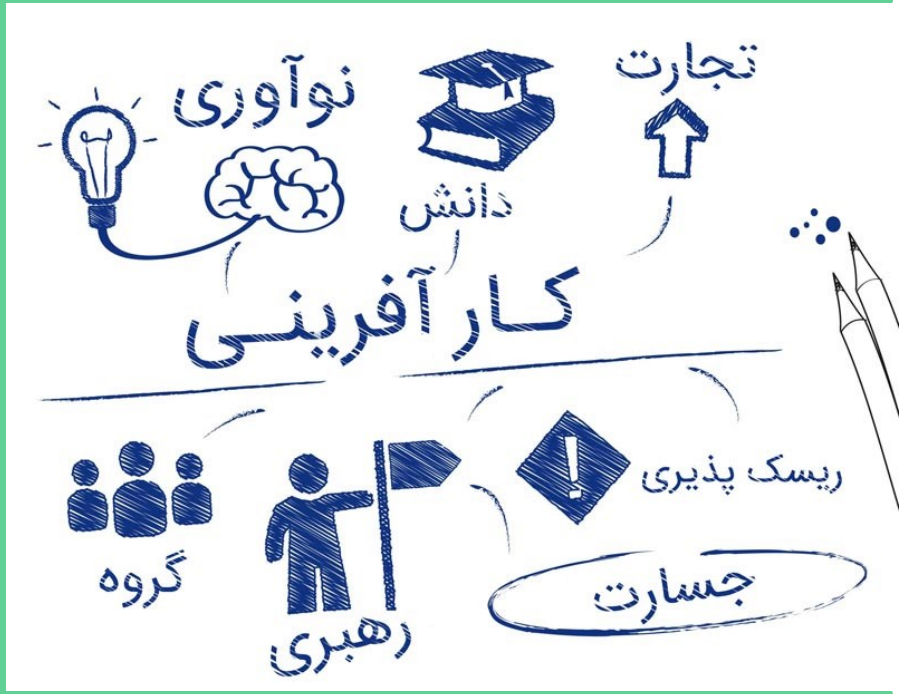
دکتر محمدرضا ماجد

DBA, MBA, CFA, NLP

مدرسه موفقیت
کاربرای زندگی

۰۹۱۱-۲۴۲۴-۰۹۰۲ , ۰۲۱۸۸۲۱۰۵۳۸-۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷

www.WFL.ir @mmajed.ir



پلن بازاریابی یا مارکتینگ پلن (Marketing Plan)

به کسب‌وکار شما کمک می‌کنند تا استراتژی بازاریابی خود را برای مدت‌زمان مشخصی ترسیم کنید. شناخت مؤلفه‌های مارکت پلن و چگونگی تهیه‌ی آن‌ها به شما کمک می‌کند تا تکنیک‌های بازاریابی‌ای را که می‌توانید از آن‌ها برای کمک به کسب‌وکار خود و رسیدن به اهدافتان استفاده کنید، شناسایی کنید.

مارکت پلن به چندین مؤلفه‌ی مهم در استراتژی بازاریابی شرکت شما می‌پردازد، از جمله اهداف استراتژی بازاریابی، هزینه‌های مرتبط و مراحل عملیاتی مربوط به آن.

مراحل تدوین مارکتینگ پلن به چه صورت است؟

- **تحقیقات بازار:** مشخص کنید که مخاطبان شما چه کسانی هستند، مشتریان شما به چه چیزی نیاز دارند و تقاضای بازار برای محصول یا خدمات شما چیست.
- **تجزیه و تحلیل رقبا:** بررسی کنید که رقبای شرکت شما چه کسانی هستند، از چه استراتژی‌های بازاریابی‌ای برای رسیدن به مخاطبان استفاده می‌کنند و نحوه‌ی عملکرد استراتژی‌های بازاریابی آن‌ها چگونه است.
- **پیام تبلیغاتی:** پیام‌های خاصی را که با استفاده از استراتژی بازاریابی باید به مخاطبان هدف خود برسانید، تعیین کنید.

مراحل تدوین مارکتینگ پلن به چه صورت است؟

- **اهداف بازاریابی:** اهداف خاص و قابل‌اندازه‌گیری را برای فعالیت‌های بازاریابی خود مشخص کنید.
- **شاخص‌های عملکرد:** مشخص کنید که شرکت شما می‌تواند از کدام شاخص عملکرد برای اندازه‌گیری میزان پیشرفت در دست‌یابی به اهداف بازاریابی استفاده کند.
- **استراتژی‌های بازاریابی:** مشخص کنید که شرکت شما از کدام استراتژی برای ارائه‌ی پیام‌های تبلیغاتی، دست‌یابی به مخاطبان و رسیدن به اهداف بازاریابی خود استفاده می‌کند.
- **بودجه‌ی بازاریابی:** بودجه‌ای را مشخص کنید و تعیین کنید که به هریک از استراتژی‌های بازاریابی خود چه مقدار پول اختصاص می‌دهید.

چگونه یک مارکت پلن تهیه کنیم؟

- چشم‌انداز بازاریابی خود را تعیین کنید؛
- مخاطبان هدف خود را مشخص کنید؛
- رقبای خود را شناسایی و تحلیل کنید؛
- اهداف بازاریابی و شاخص‌های عملکرد خود را مشخص کنید؛
- روش‌های بازاریابی دلخواه خود را تعیین کنید؛
- بودجه‌ای را برای بازاریابی تعیین کنید.

بازاریابی و فروش

فرایند بازاریابی شامل:

- **یافتن یا شکل دهی نیاز**
- **خلق کالا یا خدمات**
- **شناخت بازار هدف**
- **رساندن کالا و خدمات به دست مخاطب**
- **خدمات و پشتیبانی فروش**

ساختار قانونی

- شناخت قوانین موثر بر کسب و کارها (قانون تجارت)
- قانون مالیات ها، ساختار شرکت و هرم قدرت شرکتی
- قوانین کار مرتبط با نیروی انسانی (قانون کار و قانون بیمه)
- شناخت مسئولیت های حقوقی یک بنگاه کسب و کار

مدرسه موفقیت کار برای زندگی

تلفن: +982188210538
فکس: +982188063197
موبایل: +989022424911

https://wfl.ir



mmajed.ir
WorkForLiving