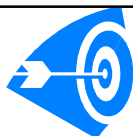


# ИЗРАБОТКА МАРКЕТИНГ ПЛАН

М-р Ристо Иванов, СМС®, РМР®

РМР

СМС



## ЦЕЛИ

- Да се разбере зошто е потребен маркетингот за фирмата и како тој влијае на продажбата (размената) и растот на компанијата
- Кои елементи на конкурентноста маркетингот ги подобрува
- Да се разбере процесот на изработка на маркетинг планот
- Да се објаснат маркетинг оружја за остварување на планот
- Да се презентираат начините на следење на остварувањето на маркетинг планот
- Претставување на практичен пример

РМР

СМС

## ЕКОНОМИЈА Е ПРОИЗВОДСТВО, ДИСТРИБУЦИЈА И ПОТРОШУВАЧКА НА ПРОИЗВОДИ

### ЗА УСПЕХ ВО ЕКОНОМИЈАТА НАЈВАЖНА Е РАЗМЕНАТА

#### **Услови за размената**

- *мора да учествуваат најмалку двајца ( поединци или организации)*
- *Секоја страна мора да поседува нешто од вредноста што другата страна ја посакува*
- *Секоја страна мора да биде подготвена да се одрекне од „нешто вредност“ што има за да добие “нешто вредност“ што има другата страна*
- *Странките во размената мора да комуницираат*

**МАРКЕТИНГ ПЛАН** = Насоки за комуникација на производот со потрошувачот

PMP

CMC

#### ➤ **ЦЕЛТА НА РАЗМЕНАТА:**

" **ДА СЕ ДОБИЕ ОНА ШТО СЕ САКА ВО ПОГОЛЕМА ВРЕДНОСТ ОД ОНА ШТО СЕ ДАВА односно ДА СЕ ОСТВАРИ ПОГОЛЕМА КОРИСТ ОД ТРОШОЦИТЕ.**"

#### Трајни цели во размената :


**1. МЕНАЏМЕНТОТ;** Да притиска( да бара) зголемување на размената (продажбата) на претпријатието,

**2.МАРКЕТИНГОТ:** Зголемувањето на размената ( продажбата ) да е резултат на задоволството на купувачот-потрошувачот.

**3. ФИНАНСИИ:** Да се добие повеќе од направените трошоци

PMP

CMC




**БИЗНИС СТАТИСТИКА-АКТИВНОСТИ**

**Во пазарна економија опстанокот на компанијата зависи од нејзината способност да комуницира и да разменува со околината**

- 70 % од комуникацијата се однесува на размена на информации, податоци, објаснувања, инструкции ( пишани или усмени)
- 30% од комуникацијата се однесува на размена на производи и услуги

PMP CMC



**БИЗНИС СТАТИСТИКА-ЛУЃЕ**

**Како ги задржуваме информациите**

- 10 % од тоа што го прочитаме
- 20 % од тоа што го слушнеме
- 30 % од тоа што го видиме
- 50 % од тоа што го видиме и слушнеме
- 70 % од тоа што ќе го изговориме во текот на разговорот
- 90 % од тоа што го изговориме додека работиме

PMP CMC

БИЗНИС СТАТИСТИКА



### 5-те најчести Причини за купување

- 5-то место : ЦЕНА
- 4-то : ИЗБОР
- 3-то : УСЛУГАТА
- 2-ро : КВАЛИТЕТ
- 1-во место : ДОВЕРБА

PMP
СМС

## РАСТ НА КОМПАНИЈАТА

<p style="text-align: center;"><b>Раководење на луѓе</b></p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;">  <p>КУПУВАЧИ</p> </div> <p style="text-align: center; margin: 10px 0;"><i>Репутација</i></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 10px 0;"> <div style="text-align: center;">  <p>ВРАБОТЕНИ</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>АКЦИОНЕРИ</p> </div> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;"><i>Заработи, Сочувај, Расте</i></p>	<p style="text-align: center;"><b>Управување со активности</b></p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;">  <p>ПРОДАЖБА</p> </div> <p style="text-align: center; margin: 10px 0;"><i>Продуктивност</i></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 10px 0;"> <div style="text-align: center;">  <p>Произведи или купи</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Води точна евиденција</p> </div> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;"><b>Подобро, побрзо, поефтино</b></p>
--	--

- 2/3 од компаниите пропаѓаат после 3-та година од основањето
  - Од оние што опстануваат 2/3 наведуваат дека е тоа поради континуираната обука на вработените

PMP
СМС

## ТРОШОЦИ за НОВ КУПУВАЧ



- За да се запази-примети 1 (еднаш) пораката треба да се повтори 3 (три) пати
- Потребни се 9 (девет) паметења-запазувања за да купи еднаш
- Значи една порака треба да се повтори 27 пати за едно купување (нов купувач)

МАРКЕТИНГ СТАТИСТИКА

PMP

СМС



## МАРКЕТИНГ СТАТИСТИКА ЛУЃЕ

- **Од 100 маркетингани**
  - 4 % се ваши купувачи
  - 4 % прашуваат
  - 92 % не ги интересира вашата услуга
- **Како луѓето купуваат ?**
  - ✓ 10% по првата понуда
  - ✓ 30% по трета понуда
  - ✓ 70% после три и повеќе понуди

МАРКЕТИНГ СТАТИСТИКА

PMP

СМС

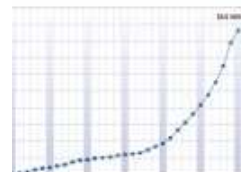
## ШТО ЛУЃЕТО КУПУВААТ ?

ИНДИВИДУАЛНА ВЕЖБА

PMP

CMC

## ЕЛЕМЕНТИ НА КОНКУРЕНТНОСТ



1. Квалитет на производ
2. Број на купувачи/ потрошувачи
3. Вредност на продажбата
4. Профитабилност
5. Приход по вработен

КОНКУРЕНТНОСТ

PMP

CMC

## Маркетингот во функција на Бизнис Целите на Фирмата

- Подобрување на квалитетот на производот или воведување на нов производ
- **Зголем број на купувачи/ потрошувачи**
- **Поголема годишна продажба**
- Зголемена профитабилност и редуцирање на трошоците
- **Зголемен приход по вработен**

КОНКУРЕНТНОСТ

PMP

CMC



**100 ГЕРИЛА МАРКЕТИНГ СРЕДСТВА**  
**ОРУЖЈА**  
***КОИ СРЕДСТВА ГИ КОРИСТИ ВАШАТА***  
***КОМПАНИЈА?***

ИНДИВИДУАЛНА ВЕЖБА

PMP

CMC

## Седум чекори за изработка

1. ЦЕЛ на Вашиот Маркетинг
2. Придобивка( корист) од вашиот производ или услуга
3. Твоите Клиенти- Пазарот
4. Вашиот Niche Маркет
5. Маркетинг оружја/средства
6. Вашиот идентитет
7. Вашиот Маркетинг Буџет

МАРЕКТИНГ ПЛАН

PMP

CMC

## Следење на маркетинг планот

- Листа на можни маркетинг средства/оружја
- Образец на маркетинг календар
- Образец за следење на маркетинг статистиката
- Образец на Дневен маркетинг извештај

ГЕРИЛА МАРЕКТИНГ ПЛАН

PMP

CMC



## Примери и Студии на случај

- 7 чекори на XYZ –пример
- Пример за маркетинг план на претпријатие АБВ

ГЕРИЛА МАРКЕТИНГ ПЛАН

PMP

CMC



## ИЗРАБОТКА НА МАРКЕТИНГ ПЛАН

ИНДИВИДУАЛНА ВЕЖБА

PMP

CMC