



ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΜΑΘΗΜΑ:

# ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΕΥΛΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΠΛΟΥ



ΕΙΔΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ  
MARKETING - ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Δρ. Ιωάννης Παπαδόπουλος  
Αναπληρωτής Καθηγητής

ΚΑΡΔΙΤΣΑ 2008-2009

## *Προετοιμασία Marketing Plan*

1. Σε ποιο σημείο βρισκόσαστε;
2. Ποιοι είναι οι στόχοι σας και οι σκοποί σας;
3. Ποιοι είναι οι εξωτερικοί παράγοντες που επηρεάζουν την επιχείρησή σας... Πως μπορείτε να ελαχιστοποιήσετε τις απειλές και να εκμεταλλευτείτε τις ευκαιρίες;

## *Προετοιμασία Marketing Plan*

### ■ Προϊόν

4. Μήπως χρειάζεται να βελτιώσετε την ποιότητα ή κάποια συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του προϊόντος σας;
5. Μήπως τα προϊόντα της επιχείρησής σας πρέπει να αναβαθμιστούν, ώστε να καλύπτουν τις νέες ανάγκες της αγοράς;
6. Ο τρόπος παρουσίασης των προϊόντων σας είναι αρκετά επιτυχημένος, ώστε να διατηρείτε τη θέση σας στην αγορά και να καλύπτετε τις τρέχουσες ανάγκες των πελατών σας;

## *Προετοιμασία Marketing Plan*

### ■ Τιμές

7. Είναι αρκετά ανταγωνιστικές οι τιμές σας, σε σχέση με των ανταγωνιστών σας;
8. Υπάρχει περιθώριο αύξησης των τιμών σας;
9. Ως κατασκευαστές μπορείτε ή μήπως πρέπει να επαναπροσαρμόσετε τη διάθροση των εκπτώσεών σας προς τους εμπόρους/ λιανέμπορους;
10. Μπορείτε να μειώσετε το κόστος των προϊόντων σας χωρίς να επηρεαστεί η ποιότητα;

## *Προετοιμασία Marketing Plan*

### ■ Διανομή

11. Με ποιες εταιρείες/ οργανισμούς σας συμφέρει να «συμμαχήσετε» και πώς μπορείτε να τις/τους προσεγγίσετε;
12. Μπορείτε να βελτιώσετε την εξυπηρέτηση μετά την πώληση και το service;
13. Μπορείτε να μπειτε σε νέες αγορές και να προσεγγίσετε νέους πελάτες; Μήπως πρέπει να αποσυρθείτε από κάποιες αγορές και να σταματήσετε κάποιες συνεργασίες;
14. Βελτιώνοντας την εξυπηρέτηση των πελατών σας, θα καταφέρετε να σταθεροποιήσετε και να διευρύνετε το πελατολόγιό σας και εάν ναι, τι μπορείτε να κάνετε για να το πετύχετε αυτό;
15. Μήπως υπάρχουν κάποιες μικρές αγορές τις οποίες μπορείτε να «χτυπήσετε»;

## *Προετοιμασία Marketing Plan*

### ■ **Προώθηση**

16. Μήπως πρέπει να βελτιώσετε τους δείκτες πωλήσεών σας και εάν ναι, με ποιον τρόπο;... Με ειδικές προσφορές, εκπαίδευση πωλητών, συνδυαστικές ή διασταυρούμενες πωλήσεις;
17. Ποιες μέθοδοι προώθησης δεν αποδίδουν αρκετά με βάση το κόστος ανά εργαζόμενο και το κόστος ανά πελάτη σας;
18. Ποιες μέθοδοι προώθησης έχουν ικανοποιητική απόδοση και πώς μπορείτε να τις επεκτείνετε για περαιτέρω αύξηση των πωλήσεων;
19. Τι μπορείτε να κάνετε για να αυξήσετε τον αριθμό των πελατών που έρχονται συστημένοι στην εταιρεία σας;
20. Τι γνώμη έχουν οι πελάτες σας για το επίπεδο εξυπηρέτησης, την ποιότητα των προϊόντων σας και ποιες είναι οι προσδοκίες τους όσον αφορά τη συνεργασία σας στο μέλλον;