

Mõttele, kas tead ja oskad rääkida ...

Minu äriidee kuni 3 lausega (millist väärtust loome, kellele, kuidas) ...

KONKURENDID

Tunnen neid (vähemalt 3 konkurenti), oskan välja tuua konkurentide tugevad küljed – mis on nende konkurentsieelised ...

TURG

Tunnen turgu (tegin uuringu), kus hakkab tegutsema – tean, milline on tänane olukord ja trendid, millega pean arvestama (palun faktipõhiselt). Tean ka, kui suur on turumaht, potentsiaalsete klientide hulk ...

KLIENDID

Tean, kes on sihtrühmad, kellele oma pakkumise tegemisel esmalt keskendun, oskan neid kirjeldada.

1.
2.
3.

Miks ma just need valisin? Edasine turundustegevus on juba sihtrühmapõhine ehk väärtuspakkumine on igale sihtrühmale teatud määral erine ...

TOODE JA / VÕI TEENUS

Kirjelda oma peamist või paari kõige olulisemat, millest ootad kõige suuremat sissetulekut ...

1. Tootearenduse seisukohast – kuidas minu toode/teenus valmib ja kliendini jõuab ...

2. Turunduse seisukohast – tervikpakkumine kliendile: põhikasus, reaalne toode, lisaväärtusega toode ...

TOOTE/TEENUSE MÜÜGIHIND JA HINNAPOLIITIKA

Tean, milline on toote/teenuse omahind (kulud), konkurentide hinnatase ja tarbijate hinnataju.

Tean, millised on konkurentide hinnad ja milliseid hinnapakkumisi, kampaaniaid jm. nad teevad ...

TOOTE/TEENUSE MÜÜGIKANALID

Tean, millistest kohtadest ja kuidas ostab klient analoogilisi tooteid/teenuseid.

Tean, millised on minu otsesed müügikanalid, mille kaudu hakkab müüma ja millised on kaudsed kanalid, kus kasutan vahendajaid

Kaudsete kanalite puhul tean tingimusi: vahendustasud, muud kokkulepped ...

TURUNDUSTEGEVUS

Tean, mis on minu konkurentsieelis ja unikaalne müügipakkumine (USP).
Toon selle selgelt oma kliendiga suheldes ja reklaami tehes välja.

Unikaalne müügipakkumine (siin iga punkt kirjeldada):

1. Annab teada erilisest kasust, mida klient saab ettevõtte toote ostmisest ja kasutamisest.
2. On unikaalne – midagi, mida konkurendid ei tee (ideaalis ei saa ka väga kergesti pakkuma hakata).
3. Piisavalt mõjuv, et tõmmata ligi uusi tarbijaid.
4. Lühidalt ja arusaadavalt sõnastatud.
5. loob kujutluspilte ja tekitab emotsioone.
6. Reklaamitavad erinevused on kliendile olulised.

Äriplaani teen konkreetse plaani oma turundustegevusest võimalikult täpselt äriplaani vormi põhjal.

Äri käivitamisel (nt esimesed ... kuud) on minu kava nende turundustegevuste elluviimiseks				
<i>* Oodatud tulem on näiteks lisandunud kontaktide, päringute või klientide arv, müügitult vms.</i>				
Tegevus	Sihtrühm	Ajakava	Eelarve (EUR)	Oodatud tulem
...				
...				

Peale äri käivitamist (nt alates ... kuust) on minu turundustegevused ja igakuine eelarve				
<i>* Oodatud tulem on näiteks lisandunud kontaktide, päringute või klientide arv, müügitult vms.</i>				
Tegevus	Sihtrühm	Ajakava	Eelarve (EUR)	Oodatud tulem
...				
...				