

Markedsføring

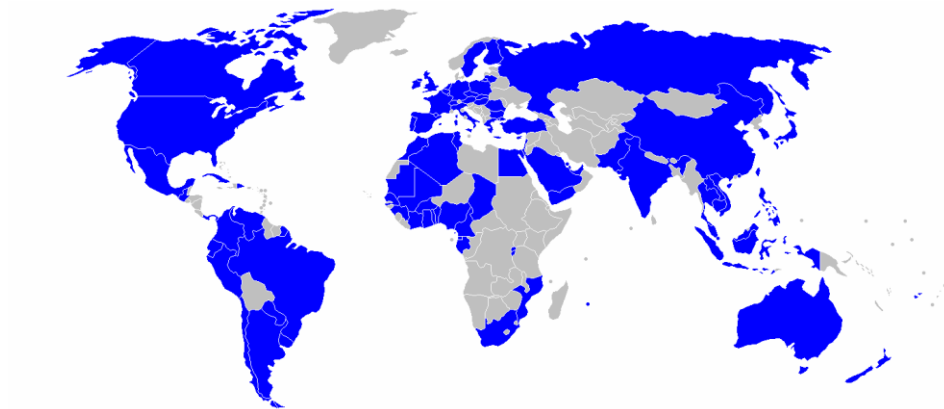


ETABLERERKONTORET

telemark

Marked

«mulighetene for **omsetning** av bedriftens varer eller **tjenester**»



Markedet i Norge

... kan være **annerledes** enn der du kommer i fra

Størrelse

Hvilke produkter

Kundene



Størrelse

Antall innbyggere i området

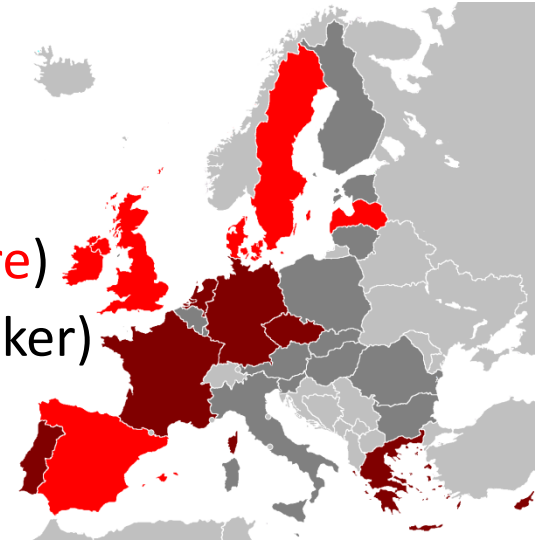
Hvor er kundene dine?

I nærmiljøet?

I hele Norge?

Hele verden?

(Norge har ca. 5,1 millioner innbyggere)
(I Telemark bor det ca. 170 000 mennesker)



Markedsvalg

Når du skal selge
et produkt eller en tjeneste
er det
viktig
at du velger rett
marked
for din bedrift



Hvorfor velge?

Slik at du:



- Vet hvem du har tenkt å selge til
- Vet hvor stor **konkurranse** du har
- Vet hvem som er **konkurrentene**

Hvorfor velge?

....slik at du:



- Vet hva som er **realistisk**
- Velger riktig **strategi** for **markedsføring** utfra **markedsvalg** og bedriftens og dine **forutsetninger**

...så du kan planlegge **markedsføringen** av bedriften !

Du må vite;

Hva er ditt produkts **fortrinn**?



Hvilket **behov** skal du dekke?

Hvem er kunden ?

og hvor er kunden ?

Markedsføring

Er et felles **begrep** for alle **aktiviteter** bedriften gjør for å få solgt sine varer og tjenester

Markedsføring handler om å **overbevise** kundene om at bedriften kan **tilfredsstille** kundenes **behov** bedre enn **konkurrentene**



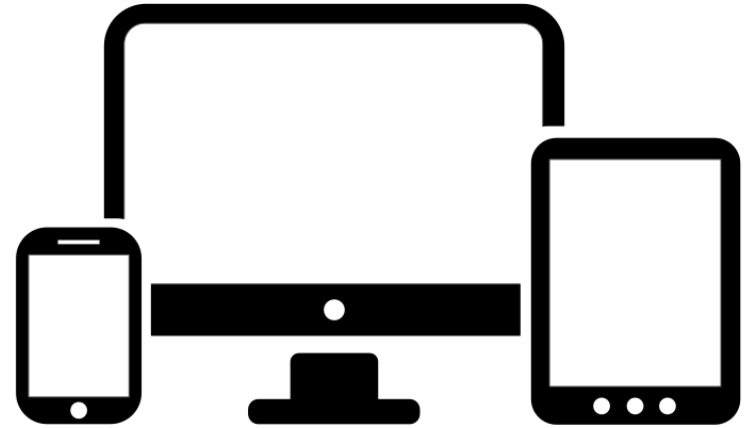
Markedsføring hvor/hvordan?

- Egen hjemmeside
- Lokalavis
- Fagtidsskrift
- Messer
- DM
- Vareprøver



Markedsføring hvor/hvordan?

- Referanser
- Nettverk
- Twitter
- Facebook
- Jungeltelegraf



Markedsføring hvor/hvordan?

- Kundebehandling
- Oppsøkende salg
- Kundeoppfølging
- Kundepleie



Markedsføringsplan

Er en beskrivelse av:

- Aktivitet
- Hensikt
- Når du vil gjøre det
- Hva det vil koste (**kostnader**)
- **Ansvar**, hvem som skal gjøre det

Eksempel på markedsføringsplan

Aktivitetsplan for markedsføring – eksempel

Det presiseres at dette dokumentet er av generell art og at teksten må tilpasses den enkeltes virksomhet.

AKTIVITET	BESKRIVELSE	HENSIKT	PERIODE – ÅR: 01 MND.:												KOSTNADER	ANSVAR		
			J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D				
1. Utsendelse av DM	Informasjon om nytt produkt – kampanje	Skape interesse for nytt produkt	■							■							kr 5.000,-	Kari
2. Annonsekampanje	Annonsering i dagspresse	Profilere tilbud på utvalgte varer		■			■			■				■			kr 80.000,-	Kari
3. Messedeltakelse	Profilere bedriften og produktportefølje	Øke kjennskapen til vår bedrift og våre produkter				■											kr 10.000,-	Ola
4. Oppfølging messe-deltakelse	Oppfølging av prospekter fra messe	Innsalg					■										kr 10.000,-	Ola
5. Kundepleie	Viktige kunder inviteres til arrangement	Skape langsiktige relasjoner				■								■			kr 50.000,-	Markeds-sjef
6. Oppsøkende salg	Kundebesøk	Innsalg og mersalg	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			Selgere
7. Utsendelse av brosjyre	Markedsføre våre produkter		■			■				■				■			kr15.000,-	Kari
8. Intern-markedsføring	Informasjon og innsalg til salgsmedarbeidere	Å implementere markedsføringsplaner blant de ansatte - motivasjon												■				Markeds-sjef
9. Opplæring/kurs	Kundepleiekurs/Introduksjon og produktopplæring		■						■								kr 40.000,-	Markeds-sjef
Markedsføringsbudsjett:												Totalt	kr 210.000,-					

Vanskelige ord

Ord	Enkel forklaring	Med egne ord
Marked		
Omsetning	Hvor mye bedriften selger for	
Tjenester	Utføre oppdrag. Utføre oppgaver for andre	
Annerledes	Ulik. På en annen måte	
Antall innbyggere	Hvor mange mennesker som er bosatt	
Nærmiljøet	Området der du bor. Området bedriften er etablert i	
Produkt	Vare / tjeneste	
Tradisjoner	Slik man pleier å gjøre det. Høytider.	
Kultur		
Klima	Været. Temperatur.	
Mote	Trend. Nyhet	

Vanskelige ord

Ord	Enkel forklaring	Med egne ord
Krav		
Forventninger		
Rettigheter	Rett til noe. Lovbestemmelser	
Markedsvalg	Valg av bransje og salgsområde	
Markedet	Salgsområde. Hvor og til hvem bedriften skal selge varene /tjenestene sine	
Konkurransen	Når andre selger samme eller tilsvarende vare/tjeneste	
Konkurrentene	Da andre som selger samme varer/tjeneste eller tilsvarende varer/tjenester	
Realistisk	Virkelig. Virkelighet. Mulig.	
Strategi	Plan over fremgangsmåte. Hva du skal gjøre og hvordan du skal gjøre det	
Markedsføring	Gjøre bedriften og produktene kjent	
Forutsetninger	Utgangspunkt. Grunnlag.	

Vanskelige ord

Ord	Enkel forklaring	Med egne ord
Fortrinn	Fordel	
Behov	Hva noen trenger	
Begrep	Ord	
Aktiviteter	Handlinger. Det man gjør	
Overbevise	Få noen til å tro på	
Tilfredsstill	Møte krav og behov	
Hjemmeside	Side på internett hvor bedriften forteller om seg selv	
Lokalaviser	Aviser for området	
Fagtidsskrift	Tidsskrift/blader som skriver om spesielle fag	
Messer	Samling for bedrifter for å presentere seg og sine produkter	
DM	Direct Marketing. Reklame	
Vareprøver		

Vanskelige ord

Ord	Enkel forklaring	Med egne ord
Referanser		
Nettverk	Bekjente. Venner. Forretningsforbindelser	
Jungeltelegraf	På folkemunn. Sladder. Hva folk snakker om seg i mellom	
Kundebehandling	Hvordan kundene behandles. God kundebehandling = god service	
Oppsøkende salg	Å drive salg utenfor bedriftens lokaler ved å besøke kundene	
Kundeoppfølging	Følge opp kunden etter at kunden har tatt kontakt/etter at bedriften har vært i kontakt med kunden	
Kundepleie	Rabatter. Tilbud. Vareprøver. Julehilsener	
Markedsføringsplan	Plan over hvordan bedriften vil markedsføre seg	
Aktivitet	Handling. Utføre noe.	
Hensikt	Hvorfor man gjør noe.	
Kostnader	Hva det koster. Hvor mye penger man må betale	

Takk for meg!



ETABLERERKONTORET

telemark