**قالب خطة تسويقية**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **موضوع التسويق: …** |
| **الفئة:** | الاستراتيجية:  |
| سبب وجودي:  |  |
| ما الذي يميز عملي عن غيره:  |  |
| عميلي المثالي هو:  |  |
| أهم شيء بالنسبة لعميلي مثالي عند شراءه لما أبيعه: |  |
| ما أريد تحقيقه هذا العام:  |  |
| أهم 3 أشياء ستساعدني على تحقيق هذا:  |  |
| بكَم سيساهم كل برنامج في إيراداتي/أرباحي:  |  |
| ما الذي سيدفع عميلي المثالي للتفكير بي:  |  |
| البرامج التي أستخدمها لتحقيق هدفي:  |  |
| كم المبلغ الذي سأحتاجه لفعل هذا: |  |

**مثال لخطة التسويق النموذجية الأولى (2) :**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **موضوع التسويق: مرح بدون شمس.**  |
| الفئة | الاستراتيجية |
| سبب وجودي:  | توفير مكان آمن وممتع لأصحاب الحيوانات الأليفة في مدين سبرينغفيلد يطمئنون فيه على حيواناتهم.  |
| ما الذي يميز عملي عن غيره:  | حديقة حيوانات أليفة داخلية ومتنزه ألعاب.  |
| عميلي المثالي هو:  | 1. موظفون مهنيون في سبرينغفيلد يعملون في مساحة قطرها 10 أميال.
2.
 |
| أهم شيء بالنسبة لعميلي مثالي عند شراءه لما أبيعه: | 1. أن يتأكد أن حيوانه الأليف آمن.
2. أن تتمكن الحيوانات الأليفة قضاء وقت ممتع في أي طقس.
3. تدريب الحيوانات الأليفة.
 |
| ما أريد تحقيقه هذا العام:  | * تأجير مبني.
* جذب عملاء.
 |
| أهم 3 أشياء ستساعدني على تحقيق هذا:  | 1. بريد مباشر في منشآت التطوير القريبة.
2. توزيع إعلانات في حدائق المكاتب.
3. فعاليات منزل مفتوح.
 |
| بكَم سيساهم كل برنامج في إيراداتي/أرباحي:  | 1. البريد - 60 %.
2. توزيع الإعلانات بشكل شخصي - 15 %.
3. فعالية مفتوحة - 25 %.
 |
| ما الذي سيدفع عميلي المثالي للتفكير بي:  | * أن يكون عالق في العمل بينما يحتاج حيوانه الأليف للتمشية.
*
*
 |
| البرامج التي أستخدمها لتحقيق هدفي:  | 1. الإعلان عبر الراديو.
2.
 |
| كم المبلغ الذي سأحتاجه لفعل هذا: | 1. 50000 دولار.
2.
 |