**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. |
| 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. |
| كم المبلغ الذي سأحتاجه لفعل هذا: | 1. 50000 دولار. |