

“Korak po korak - program za startape i socijalna preduzeća”

5. korak

da unapredite i
razvijete svoj biznis





**U ovom poglavlju
objasnite:**

1.

Kanale prodaje

2.

**Način
komunikacije sa
kupcima**



Prodajni kanali

su organizovana mreža organizacija i institucija (posrednika) koje omogućavanju da vaši proizvodi/usluge efikasno stignu do i budu na raspolaganju krajnjim korisnicima.

Osnovna funkcija

- učesnika u distribuciji je uklanjanje barijera u tokovima informacija, proizvoda, novca i podela rizika.

Kanali prodaje:

- direktni, indirektni (preko posrednika), fizička distribucija
- maloprodaje, veleprodaje, sopstveni objekti, spoljni agenti, franšizing, poštom, call centrima, internetom

Za izbor kanala prodaje neophodne su informacije:

- Ko kupuje proizvode preduzeća
- Kada
- Kako
- Gde

Kanali prodaje se u vremenu mogu menjati u zavisnosti od potreba i promene želja potrošača (promena u dohotku, prenaseljenosti i sl.)

Faze

1.

Definisati pokrivenost tržišta

- Za uska – ekskluzivna distribucija
- Za srednja - selektivna distribucija
- Za široka – intenzivna distribucija

2.

Stepen kontrole

- Labav - nezavisni posrednici
- Čvrsti – kompletno vlasništvo nad kanalom

Faze

3.

Ustanoviti potrebne investicije:

- Male- nezavisni posrednici
- Srednje – postojanje teritorijalnih
- posrednika preduzeća
- Velike – potpuno vlasništvo nad kanalom

4.

Marže (mala, srednja i velika)

5.

Revidiranje plana distribucije u slučaju neadekvatne marže.

Marketinške komunikacije sa unapred definisanim auditorijumom

Klasično reklamiranje:

novine, tv, radio, publikacije, flajeri, vizit karte

Unapređenje prodaje:

lutrije, nagradne igre, pokloni, sajmovi, izložbe, demonstracije

Direktni marketing:

katalozi, pošta, elektronsko poslovanje, telemarketing, internet

Odnosi sa javnošću:

sponzorstva, članci o proizvodu, infolistovi, događaji

Prodajni podsticaju:

besplatni uzorci, kuponi



Definišite promotivni mix

Koje kanale ćete koristiti; Koja je cena;

Koja je pokrivenost; Koja je frekvencija



PROGRAM

Korak po korak

je razvijen sa ciljem ekonomskog i socijalnog osnaživanja start-up firmi i socijalnih preduzeća, gde kroz različite pakete edukativne, finansijske i mentorske podrške Erste Banka u saradnji sa partnerima želi da vas ohrabri i podrži da pokrenete i / ili unapredite svoje biznise i svojim poslovanjem stvorite bolje radno i životno okruženje.

Želimo da svi zajedno budemo partneri na vašem putu uspeha i da zajednički stvaramo nove prilike i nova radna mesta!

OBRAZOVNI PROGRAM

su pripremile i sprovode ga organizacije



Business innovation programs

www.bips.no



Razvojni centar Kragujevac

rbcentar.org



EcoNomic Expert Community Association

www.eneca.org.rs

u saradnji sa

