

Planul de business

Analiza situatiei actuale: "Unde sintem noi acum?"

1. Analiza pietii si situatia concurentiala
 - a) Dimensionarea pietii
 - b) Dinamica miscarilor pietii (comportamentul de cumparare / consum, schimbari strategice ale concurentilor)
 - c) Cote de piata (pe competitori, produse si tip de consumator)
 - d) Descrierea consumatorilor / obiceiurile consumatorilor
 - e) Cumparatori / obiceiuri de cumparare
 - f) Competitori si strategiile acestora
 - g) Activitati de media / ATL / btl
 - h) Puncte tari / puncte slabe (ale noastre si ale competitorilor)
2. Situatiia vinzarilor
 - a) tipuri de produse (linii, marimi, modele)
 - b) datele de vanzari si distributie (pe regiuni, teritorii, canale de distributie, agenti de vanzare)
 - c) Tipuri de clienti (pe segmente, moduri de cumaparare, nevoi)
3. Analiza financiara
 - a) structura de costuri / estimarea structurii de costuri a concurentilor
 - b) profitabilitatea / variante de profitabilitate

Oportunitati si probleme: "Incotro vrem sa mergem?"

1. Intern (marketing si vanzari, produs si probleme tehnice, operatii, finanate, organizatie, personal,...)
2. Extern (segmentarea pietii, concurenta, economic, politic, legal, social sau international)
3. Planificare (baze) si limitari
 - a) mediul intern al companiei (obiective, numere, resurse, management)
 - b) mediul extern (conditii de piata si marketing pe termen lung si scurt)
4. Previziuni de vanzare

Planuri de actiune: "Care e cea mai buna cale de urmat pentru ca sa ajungem acolo?"

1. Bazele recomandarii: strategii si tactici (convertirea previziunilor de vanzare in resurse, productie, servicii necesare, cote de piata si nevoi de buget ca si probleme potentiale)
2. Alcatuirea produsului / serviciului
 - a) Elemente de diferentiere in oferta catre consumator (USP – unique selling proposition)
 - b) Nume, formulare, loca de aprovizionare, gama de subproduse, ambalaj, pret, concept, media, target de consumator, distributie, timing de executie)
 - c) Costuri prevazute

Sisteme de evaluare a rezultatelor / performantelor: "Cit anume am progresat catre destinatia noastra?"

1. Alcatuirea unui set de standarde de performanta
2. Evaluarea performantei actuale vs. Standarde
3. Masuri si actiuni corective pentru micorarea variatiei de la plan