

خلاصه طرح بازاریابی

Marketing plan

|  |
| --- |
| پیش زمینه بازاریابی |
| تحلیل بازار |
| بخش‌بندی بازار |
| بازار هدف |
| برنامه بازاریابی |
| محصولقیمت‌گذاری |

[WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)

|  |  |
| --- | --- |
| عنوان پروژه  | پوشاک تولید کت و شلوار  |
| Project Title |  The Marketing Plan ofxWEAR INDUSTRIAL |
| زمینه تخصصی | بازاریابی |
| زمینه پروژه | طرح بازاریابی**مشخصات مجری طرح** |

# **مشخصات اصلی طرح**

|  |  |
| --- | --- |
| نام شرکت | گروه مشاوران بازار دانایی |
| سرپرست تیم  | علی انزاهی |
| اعضای تیم  | محمد عفراوی /شیدا شیر علی  |
| آدرس و تلفن محل کار |  |
| محل اجرای پروژه | مازندران  |
| مدت اجرای پژوهش پروژه | 2 ماه |
| تاریخ شروع پروژه | 92/4/15 |

[WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)

**پیش زمینه بازاریابی:**

سال‌هاست در صنعت پوشاک، به ویژه پوشاک آقایان در کشور برندهای معتبری شکل نگرفته اند به جز معدود برندهایی که با هدف پاسخ‌گویی به نیاز قشر ثروتمند وارد عرصه بازار شده‌اند.

بالا بودن قیمت برند‌های موجود، پایین بودن کیفیت و طرح‌ها‌ی تکراری شرکت‌های تولید کننده پوشاک آقایان باعث شده قشری از جامعه با درآمد متوسط به بالا نتوانند نیازهای خود را برآورده کنند .

از مهمترین ویژگی‌های این بازار می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

1. اهمیت برند
2. تنوع رنگ و طرح
3. به روز بودن
4. قیمت متناسب با کیفیت
5. طیف وسیع درآمدی

برای ورود به بازار می بایست برنامه کوتاه‌مدت و بلند مدت در حوزه‌ی بازاریابی و برنامه معرفی و توسعه برند تدوین گردد. در ادامه برنامه بازاریابی شرکت xبرای یک سال آینده ارائه گردیده است.

بر کسی پوشیده نیست تدوین طرح بازاریابی برای سال‌های آتی نیازمند تحقیقات بازار است تا بتوان در مسیری درست این برند را توسعه داد.

**تحلیل بازار:**

بر اساس درآمد خانوار اقتصاد جامعه را به صورت زیر تقسیم بندی می‌کنیم:

* فقیر
* قشر کم درآمد
* قشر متوسط
* قشر متوسط به بالا
* قشر ثروتمند

**قشر فقیر و کم درآمد:**

عمدتا توان خرید کت و شلوار را ندارند و برای خرید پیراهن، شلوار پایین ترین قیمت‌ها را انتخاب می کنند. این بخش از بازار توسط تولید کنندگان کوچک داخلی و خیاطی‌های متغیر شده‌اند، حضور پر رنگ شرکت های تولیدی چینی در این بخش رقابت را بسیار سخت کرده‌است و توان تولید کنندگان داخلی را در رقابت کاهش داده است. قیمت‌های پایین محصولات چینی که فاقد کیفیت لازم هستند نیاز این بخش از بازار را پوشش داده است.

[WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)

**قشر متوسط:**

این بخش از جامعه به دنبال محصولاتی با قیمت مناسب و نه پایین و ترجیحا شناخته شده می‌باشد. حساسیت به قیمت در این قشر نیز بالاست. شرکت‌هایی چون آویشن این بخش از بازار را پوشش داده اند و خیاطی‌هایی که به صورت سفارشی کت و شلوار را برای مشتریان تولید می‌کنند . در این بخش گروهی از مشتریان به صورت محدود از برند‌های گران‌تر نیز خرید می‌کنند . با توجه به عدم حضور برند‌های با قیمت متوسط و کیفیت بالا در بازار برند‌هایی چون آویشن در دسترس‌ترند.

**قشر متوسط به بالا:**

با توجه به اینکه حساسیت به قیمت در این بخش کمتر شده است هنوز حساسیت وجود دارد . ویژگی برجسته این بخش تناسب قیمت و کیفیت و شهرت برند می‌باشد. مشتری در این بخش به دنبال برند مشهور و خوش نامی می‌گردد که محصولات با کیفیت و قیمت مناسب عرضه نماید. منظور از قیمت مناسب، تناسب کیفیت و قیمت است. تنوع در طرح و رنگ یکی از نیازهای اصلی این بخش از بازار است. می‌توان گفت در این بخش شرکت‌های محدودی در ایران در حال فعالیت هستند مانند: گراد.

**تحلیل رقبا:**

* **x:**
* برند:

x یکی از موفق‌ترین برند‌های حاضر در ایران است که با استراتژی مشخص و برنامه بازاریابی توانسته است برند خود را در سراسر ایران توسعه دهد. پایبندی به اصول بازاریابی و برند این شرکت را در صدر برند‌های برتر کشور قرار داده است.

* بازار هدف:

قشر ثروتمند، محدوده‌ی سنی بالای 18 سال، مشتریان با مدل خرید پرستیژی، کلاسیک.

* تصویر برند:

برند فاخر، گران قیمت، ریشه‌دار، اصیل، باپرستیژ، ایرانی

* قیمت:

بسیار بالا، حدود 40 درصد از قیمت محصول،قیمت برند است.

* تبلیغات:

تلویزیون، روزنامه، بیلبورد.

* 1970 تاکید برقدمت و ریشه‌دار بودن.
* **xxx:**
* **بازار هدف:**

قشر متوسط به پایین، محدوده سنی 25 سال به بالا،مشتریان با مدل خرید منطقی، حساسیت بالا به قیمت: کارمندان، معلمان و فرهنگیان.

* **تصویر برند:** برند ارزان
* **قیمت:**پایین تر از حد متوسط، قیمت و کیفیت تناسب دارد از سطح کیفی پایین تر از متوسط برخوردار است.
* **تبلیغات:**بیلبورد
* **شعار:**
* **نقاط ضعف:** عدم توجه به کنترل کیفیت نهایی محصولات، دوخت ضعیف، پارچه‌های با کیفیت پایین.
* **نقاط قوت:**
1. قیمت مناسب
2. مکان مناسب فروشگاه
3. نیروهای فروش آموزش‌دیده
4. پاسخ‌‌گویی مناسب به مشتری

**بخش‌بندی بازار:**

 بخش‌بندی از لحاظ:

* سن
* درآمد
* شغل
* مدل خرید

**سن:**

|  |
| --- |
| 10 سال تا 18 سال |
| 18 سال تا 24 سال |
| 24 سال تا 30 سال |
| 30 سال تا 45 سال |
| 45 سال به بالا |

|  |
| --- |
| فقیر و کم درآمد |
| متوسط |
| متوسط به بالا |
| ثروتمند |

 **درآمد:**

**شغل:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| محصل |  | استاد |  |
|  | بازاری |  |  |
|  | هنرمند | مدیران | دانشجو |
|  | پزشک | معلم | مهندس |
|  |  | وکیل | کارمند |
|  | کارگر | نظامی |  |

 **مدل خرید:**

|  |
| --- |
| پرستیژی |
| احساسی |
| پرسه زدن |
| منطقی |

**بازار هدف:**

|  |
| --- |
| 24 سال تا 30 سال |
| 30 سال تا 45 سال |
| 45 سال به بالا |

1. **سن:**

|  |
| --- |
| متوسط |
| متوسط به بالا |

1. **درآمد:**
2. **شغل:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| استاد | مدیران | وکیل | هنرمند |
| بازاری | پزشک | مهندس |  |

1. **مدل خرید:** منطقی

[WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)

**برنامه بازاریابی**

* **محصول:**

**کت و شلوار**

**الف) رنگ:**

تنوع رنگی، رنگ‌های کلاسیک و پرهیز از رنگ‌های تند مانند زرد، و از خانواده‌ی رنگ قرمز

**ب)طرح:**کلاسیک

**ج)علامت یادآور:**

1. بچ سینه
2. لوگو آویز به محل کمربند
3. داخل کت کنار جیب سمت چپ لوگو و اسم برند با ابعاد 5\*8
4. داخل یقه کت تک به ابعاد 5 \*1.3 فقط نام انگلیسی x
5. کاور به رنگ مشکی ، لوگو حداکثر 10\*10 cm زیر لوگو نام x انگلیسی و فارسی و سه خط طلایی در زمینه زرشکی
6. روی جالباسی لوگو x، نام انگلیسی x

 **پیراهن:**

1. لبه پیراهن شکل x
2. داخل یقه 2.3 \* 6 xانگلیسی و برند
3. بسته بندی پیراهن جعبه سفید طرح

**قیمت‌گذاری:**

* کت و شلوار: بین 600.000 تا 9.500.000 ریال
* پیراهن: بین 1.000.000 تا 1.500.000 ریال
* شلوار تک: بین 2.000.000 تا 2.500.000 ریال
* کت تک: بین 3.000.000 تا 5.000.000 ریال

هر خرید امتیاز دارد:

* کت و شلوار 20 امتیاز
* پیراهن 10 امتیاز
* شلوار تک 10 امتیاز
* کت تک 10 امتیاز

به ازای هر 40 امتیاز 1.000.000 ریال کارت هدیه خرید اهدا می‌شود: با این کارت تنها می‌توان از فروشگاه xخرید کرد.

* به ازای هر 100 امتیاز در سال 1.000.000 ریال دیگر کارت دریافت می‌نماید.
* جمع هزینه 15 درصد از قیمت محصول خواهد بود که باید در قیمت‌گذاری در بهای تمام شده لحاظ گردد.

**نکته:**قیمت‌ها درون هر کت با آویزان کردن یک تگ یا لوگوی x مشخص گردد بهتر است قیمت ها به تومان باشد، قیمت‌ها رند باشد.

ترویج:

* سیستم فروش:
* نرم‌افزار جامعی که فروش، انبار، حسابداری و CRM را در خود داشته باشد قابلیت چاپ فاکتور در آن دیده شده باشد.
* ساختار سازمانی فروشگاه

مدیر عامل

مدیر فروش

CRM مسئول CCRMCRM

CRMC

فروشندگان

حسابداری

**مدیر فروش:**

 مدرک مورد نیاز : لیسانس بازرگانی

 جنسیت: مرد

 سن: بین 26 تا 35 سال

 قد: بین 170 تا 175 cm

 سابقه: حداقل 2 سال فروش پوشاک آقایان

 حقوق پیشنهادی: حقوق ثابت +پورسانت ضریب 5دهم درصد

 حقوق ثابت 10.000.000 ریال

**مسئول CRM :**

 مدرک تحصیلی: لیسانس بازرگانی

 جنسیت: خانم

 سن: بین 26 تا 30 سال

 قد: بین 170 تا 175 cm

 سابقه: حداقل 2 سال در فروش

 حقوق پیشنهادی: حقوق ثابت+ پورسانت ضریب یک دهم درصد

 حقوق ثابت:8.000.000 ریال

**صندوق:**

 مدرک تحصیلی: لیسانس حسابداری

 جنسیت: مرد

 سن: : بین 26 تا 35 سال

 قد: بین 170 تا 175 cm

 سابقه: حداقل 2 سال در حسابداری

 حقوق پیشنهادی: حقوق ثابت+ پورسانت ضریب 1%

 حقوق ثابت:8.000.000 ریال

[WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)

**فروشنده:**

 مدرک تحصیلی: لیسانس بازرگانی

 جنسیت: مرد

 سن: : بین 26 تا 35 سال

 قد: بین 170 تا 175 cm

 سابقه: حداقل 2 سال در فروشندگی پوشاک آقایان

 حقوق پیشنهادی: حقوق ثابت+ پورسانت ضریب 25صدم درصد

**آموزش منابع انسانی:**

**مدیر فروش:**

1. دوره مدیریت فروش حضوری
2. دوره ارتباط با مشتریان(CRM )
3. دوره روانشناسی مشتریان
4. دوره زبان بدن body language
5. دوره تحلیل رقبا
6. دوره نحوه برخورد با مشتریان شاکی

**مسئول CRM :**

1. دوره ارتباط با مشتریان(CRM )
2. دوره روانشناسی مشتریان
3. دوره زبان بدن body language

**مسئول حسابداری:**

1. دوره روانشناسی مشتریان
2. دوره زبان بدن body language
3. دوره آموزش نرم‌افزار فروش، حسابداری و انبار

**فروشنده:**

1. دوره روانشناسی مشتریان
2. دوره زبان بدن body language
3. دوره مدیریت فروش حضوری

[WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)

 **فرم ثبت اطلاعات مشتریان**

نام .................................................. نام خانوادگی. .............................................. کدملی............................................................

محل تولد ............................................. تاریخ تولد ................................................. آدرس محل سکونت................................

.....................................................................................آدرس محل کار........................................................................................................................

شغل................................................. تلفن................................................................ آدرس Email ....................................................

وضعیت تاهل: مجرد متاهل در صورت تاهل تاریخ ازدواج.............................تعداد فرزند........................................................

از چه طریقی با x آشنا شدید: تبلیغات محیطی معرفی دوستان مشاهده فروشگاه

سایت روزنامه تلویزیون

به چه ورزشی علاقه دارید: ......................................................................................................................................................................................

به چه رنگی علاقه دارید: .........................................................................................................................................................................................

این بخش توسط CRM پر شود:

زمان ورود به فروشگاه:.................................................................................................................................................................................................

زمان خروج از فروشگاه:................................................................................................................................................................................................

زمان صرف شده برای خرید: ......................................................................................................................................................................................

تعداد همراه:................................ با همسر با همسر و فرزندان با دوست

[WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)

**تبلیغات:**

* **رنگ لوگو:** زرشکی و طلایی
* **رنگ زمینه:** سفید و مشکی
* **شعار:** ژینکو فصلی نو
* **فونت فارسی:** (پیوست)
* **فونت انگلیسی:** (پیوست)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| هفته12 | هفته11 | هفته10 | هفته9 |  هفته8 |  هفته7 |  هفته6 |  هفته5 |  هفته4 |  هفته3 |  هفته2 |  هفته 1  | زمان برنامه  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | بیلبرد تعلیقی |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | آگهی روزنامه تعلیقی |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | بنر تعلیقی |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | بیلبورد تبلیغی |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | آگهی تبلیغی |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | بنر تبلیغی |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | تیزر تبلیغی |

* **برنامه تبلیغات:**

**بیلبورد تعلیقی:** لوگو به همراه شعار، بدون برند " شما دعوت شده‌اید" .

**بیلبورد تبلیغی:** لوگو به همراه شعار و برند فارسی و انگلیسی با عکس فردی که کت و شلوار x را پوشیده است، سن فرد باید حدود 30 تا 35 سال باشد. ( شعبه ساری:) افتتاحیه شعبه ساری 15 مهر ماه ساعت 19:00

* برای افتتاحیه ترجیحا روز تعطیل در نظر گرفته شود.

**سایت:**

* منو در بالای صفحه قرار گیرد.
* رنگ غالب زمینه زرشکی.
* لوگو در سمت راست بالای صفحه.
* زیر منو تصاویر مدل‌های مختلف محصولات به صورت اسلا‌‌‌یدهای نمایشی.
* منو شامل: محصولات، درباره‌ی ما، صفحه اصلی، تماس با ما، شعب، افتخارات، اخبار.

**تمایز:**

 مزیت‌های رقابتی x:

1. تناسب قیمت با ارائه محصولات با کیفیت و طرح‌های روز دنیا.
2. احترام به مشتری در فروشگاه که آن را شیفته این برند نماید.
3. ارائه سایزهایی که در بازار موجود نیست و دریافت سفارش برای این موارد.

**تصویر برند در ذهن مشتری:**

* برازندگی
* به قیمت بودن
* احساس خوب از خرید
* به روز بودن
* [WWW.BAZARDANAEI.IR](http://WWW.BAZARDANAEI.IR)