

Marknadsföring

För små och medelstora företag

Frågor att ställa sig

- Hur behåller vi våra nuvarande kunder?
- Hur skaffar vi nya kunder?
- Vem är din idealkund?
- Varför köper inte vissa kunder av oss?
- Vilken marknadsföringskanal ska vi använda?
- Vad ska vi säga till våra nuvarande och framtida kunder?
- Hur ska vi segmentera?
- Vad blir ROI?

TIPS 1

- Formulera ditt företags mål med marknadsföringen

Marknadsplanens syfte

- Skaffa fram nya kunder
- Behåll de nuvarande kunderna
- Vinn tillbaks förlorade kunder



Målet med marknadsföringen

- Öka medvetandet om företaget bland konsumenterna?
- Öka kundbasen i kundregister och antal konsumenter/kunder?
- Behålla gamla kunder och få dem till att bli mer lojala?
- Ordna referenser från trogna kunder? Som tar med vänner, familj etc

Vem är den ideala kunden?

- Den vi tjänar mest pengar på.
- Lojala kunder
- Varför kommer kunderna till oss?
- Vilka kunder kommer inte till oss?
- ROI



Nya
kunder

Kundens ökade
lönsamhet!
Vad vinner
kunden?

Få tillbaka
tidigare
kunder

Behålla
exitsterande
/ Mer
försäljning

Målgrupp – din mest lönsamma kund

- Identifiera dina mest lönsamma kunder.
- Identifiera också de lojala kunderna.
- Vilken är din målgrupp?
- Demografisk information: ålder, bostadsområde
- Information om köpbeteende: vad köper kunden?
- Psykografi: värderingar, attityd

Gör en marknadsundersökning

- E-postutskick kopplad till Survey
- Svarskort i samband med besök
- Fråga/intervjua kunden
- Vad gilla dina kunder?
- Vad tycker de inte om?
- Vad saknar kunden?
- Kunden har rätt att vara anonym

TIPS 2

- Du säljer en produkts upplevelse och lösning.
 - Volvo säljer säkerhet.

Konsumentens beslutsprocess

1. Medvetenhet
2. Övervägande
3. Intresse
4. Jämföra
5. Köp



Vi ska finnas med i varje steg!

Marknadsföringens 5P

- Produkt
- Pris
- People
- Promotion
- Place

1 Produkt

- Vad säljer vi?
- Vilka produkter tjänar vi mest på?
- Vilka är våra lockvaror?
- Varför köper kunder av oss?
- Vad tjänar kunden på att köpa av oss?
- Personlig service?



2 Price

- Hur sätts priset? Förstår kunderna värdet av produkten pris/kvalitet.
- Sätts priset med tanke på målgruppen? Priset måste vara logiskt.
- Är vi bäst på det vi gör?
- Högre kvalitet ger högre utpris
- Hur kan du blanda produkt med pris? Det har stora företag svårt att göra.
 - Om solen skiner på uteserveringen -> Priset går upp



People

- Vad tycker kunden om våra priser?
- Om våra priser och vår kvalitet.
- Vilken är vår målgrupp?

