ΠΡΟΩΘΗΣΗ

Ερωτήσεις

a. Κατατάξτε τα σημεία πώλησης που μπορεί να διατεθεί το προϊόν σας. Στη συνέχεια επιλέξτε το μοναδικό χαρακτηριστικό πώλησης που είναι καλύτερο για να:

1.κεντρίσετε την προσοχή του κοινού-στόχου σας

2. κάνετε το προϊόν σας να ξεχωρίσει έναντι εκείνου του ανταγωνιστή σας ή υποκατάστατων προϊόντων, που αν και διαφορετικά, παρέχουν παρόμοια λύση σε μία συγκεκριμένη ανάγκη (π.χ. φυτικές ίνες και βιταμίνη C περιέχουν διαφορετικά φρούτα…)

3. αιτιολογείστε την τιμολογιακή σας πολιτική

b. Πως θα επικοινωνήσετε το μήνυμα σας; Με τι γλωσσικό ύφος (κομψό, εμπιστευτικό..); σε τι τόνο (σοβαρό, χαρούμενο, αστείο…); Με ποιον θα μιλάτε (αγοραστές, μητέρες, παιδιά…); Θα χρησιμοποιήστε διαφορετικό στυλ επικοινωνίας για διαφορετικό κοινό; Πως;

c. Που θα επικοινωνήσετε; Στη συσκευασία, στο κατάστημα, με φυλλάδια, στο ραδιόφωνο, στην τηλεόραση, στον Τύπο, με ειδικές εκδηλώσεις, με μαρτυρίες, με χορηγία σε εκδηλώσεις, στο Διαδίκτυο, σε κοινωνικά δίκτυα…

d. Τι προϋπολογισμό θα δεσμεύσετε για επικοινωνία για τα 3 πρώτα έτη δραστηριότητας σας; (αυτό είναι επίσης χρήσιμο για τους πίνακες του επιχειρησιακού σχεδίου). Έχετε συγκεντρώσει και συγκρίνει διαφορετικές τιμές και προσφορές, ώστε να επιλέξετε σωστά ή έχετε απλώς δεχτεί την πρώτη προσφορά που λάβατε;

e. Έχετε εμπορικό σήμα, ή σκοπεύετε να ξεκινήσετε στρατηγική για το εμπορικό σας σήμα; Ποιες αξίες θα συνδέονται με αυτό; Τι λογότυπο θα έχετε; Τι χρώματα, εικόνες, γραμματοσειρά θα χρησιμοποιήσετε ώστε να γίνει γνωστό και να το θυμούνται; Θα αξιολογήσετε διαφορετικές προτάσεις προτού καταλήξετε σε εμπορικό σήμα; Έχετε ετοιμάσει τις γραφιστικές προδιαγραφές, ώστε να κάνετε ένα μικρό διαγωνισμό και να δείτε ποια πρόταση ερμηνεύει καλύτερα το μήνυμα σας; Θα κατοχυρώσετε το λογότυπο σας; Σε ποιες χώρες;

f. Θα προσαρτηθείτε σε κάποια συλλογική πρωτοβουλία (π.χ. ενώσεις, κοινοπραξίες, σήματα ποιότητας;)