



Μάθηση στο χώρο εργασίας

Θεματική Ενότητα 6, Εκπαιδευτική Ενότητα 24
Μάρκετινγκ, Πωλήσεις & Δεξιότητες Δικτύωσης
Εταιρός: Ballyhoura Development



Μια κοινωνική επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην περιοχή σας έχει καθιερωθεί και λειτουργεί ως σχετικά επιτυχημένη, παρασκευάζοντας και πουλώντας σάντουιτς, γλυκά, καφέδες και ποτά. Η κοινωνική επιχείρηση σκέφτεται να επεκτείνει τη λειτουργία της ώστε να συμπεριλάβει και μια καφετέρια στην δραστηριότητά της. Έχει εντοπιστεί ένας χώρος που θα ήταν κατάλληλος για την καφετέρια αυτή, δίπλα στην υπάρχουσα επιχείρηση. Η υφιστάμενη επιχείρηση λειτουργεί σε ένα προάστιο, με αρκετή εμπορική κίνηση και καλή ροή σταθερών πελατών, αλλά με λίγους νέους πελάτες. Είναι μια επιτυχημένη επιχείρηση και έχει αναγνωρισιμότητα στην τοπική περιοχή.

Το Διοικητικό Συμβούλιο επιθυμεί να προχωρήσει το νέο εγχείρημα, ωστόσο θα ήθελε να δει ένα λεπτομερές σχέδιο μάρκετινγκ προτού αποφασίσει για το εάν θα προχωρήσει σε μια πιλοτική εφαρμογή.

Σας έχει ανατεθεί η εκπόνηση του σχεδίου μάρκετινγκ για την νέα καφετέρια και η παρουσίαση των βασικών στοιχείων του σχεδίου μάρκετινγκ στο Διοικητικό Συμβούλιο.

Έχοντας αυτό στο μυαλό σας, παρακαλούμε να εκπονήσετε ένα σχέδιο μάρκετινγκ για την υποψήφια νέα καφετέρια. Συμπεριλάβετε τα ακόλουθα:

1. Ανάλυση της πιθανής πελατειακής βάσης – χαρακτήρες πελατών (personas)
2. Ποια είναι τα Μοναδικά Σημεία Πώλησής σας (USP); Ποια είναι η Πρόταση Αξίας σας (VP);
3. Ανάλυση ανταγωνιστών - Ποιοι είναι; Που βρίσκονται; Τι είναι εκείνο που πρόκειται να διαφοροποιήσει την νέα επιχείρηση από τους ανταγωνιστές της;
4. Ανάλυση SWOT για την κατανόηση του ευρύτερου πλαισίου και της θέσης στην οποία μπορεί να ενταχθεί η καφετέρια.
5. Προϊόντα: ποια προϊόντα θα προσφέρει το καφέ; Σε ποια βάση θα επιλέξετε τα προϊόντα - κόστος; Απλήρηση;
6. Απαιτούμενοι πόροι - αμειβόμενοι ή εθελοντές ή συνδυασμός;
7. Μάρκετινγκ - ποια κανάλια μάρκετινγκ θα χρησιμοποιήσετε; Διαδικτυακά; Εκτός διαδικτύου; Που; Πως θα αξιολογήσετε τι λειτουργεί για την προσέλκυση των πελατών;

Έχοντας αξιολογήσει όλα τα παραπάνω, προσδιορίστε τους στόχους μάρκετινγκ. Ορίστε έναν στόχο για τους μήνες 1 έως 6. Πως φαντάζεστε ότι θα είναι η επιτυχία;