МАРКЕТИНГ

# Маркетинговый план 4P

**Инструмент: Самый короткий маркетинговый план: 4P на 6 вопросов**

Таблица 4 на 6 вместо толстого документа. 2 часа, и видно все дыры в маркетинге

ВРЕМЯ
1-2 часа, пересмотр раз в квартал

УРОВЕНЬ
базовый

МЕТОД
Тренинг «Тренинг Евгений IV MVP», Рустам Кабден

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Вопросы в клетках подсказки. Замени их своими ответами.

## 1 4P на 6 вопросов

серые строки: пример заполнения

| | Что? | Зачем? | Когда? | Как? | Почему? | Кто? |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Продукт | Что за продукт или услуга? | Какие потребности закрывает? | Когда выходит на рынок? | Как закрывает потребности? | Цена, объём продаж | Какие группы покупателей купят? |
| Цена | По какой цене продаём? | Почему цена именно такая? | Сколько цена будет актуальна? | Как цена будет меняться со временем? | Какой объём продаж и маржа? | Нужны ли разные цены разным группам? |
| Место | Какие каналы продаж? | Почему выбраны эти каналы? | Когда клиент выбирает канал? | Как войдём в эти каналы? | Стоимость и отдача каждого канала? | Какие группы пользуются какими каналами? |
| Реклама | Какие виды рекламы? | Почему выбраны эти виды? | Сроки: запуск, жизненный цикл | Как реклама будет сделана? | Стоимость и отдача каждого вида? | Нужна ли разная реклама разным группам? |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Заполненных клеток из 24
- Каналов с известной стоимостью и отдачей
- Пересмотр плана раз в квартал

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

| ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ | СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА | ТРЕКЕР BS |
| --- | --- | --- |
| | | |