

# Marketingový plán

<b>Firma: Svatební agentura Mars &amp; Venuše</b>		<b>Rok: 2012</b>
<b>Produkty, služby:</b>	Pořádání netradičních svateb, spojených tematickým motivem (v balónu, potápěčská, fantasy, rock n' rollová, středověká, motorkářská, steampunková, myslivecká...). Komplexní produkční zajištění celé svatby, nebo jen doplňkové služby.	
<b>Poslání, motto:</b>	Svatby na míru v celém vesmíru.	
<b>Vize:</b>	Specialista a první volba snoubenců pro netradiční svatby. Dlouhodobá a stabilní spolupráce s poskytovateli dílčích služeb. Synonymum nápaditosti, prozákaznického přístupu a vysoké kvality.	
<b>Hlavní cíl:</b>	Čistý příjem z honorářů za produkci 150 000 Kč měsíčně.	
<b>Dílčí cíle:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kompletní zajištění 4 svateb měsíčně, dílčí dodávky na další 4 akce.</li> <li>• Návštěvnost webu 3 000 RU měsíčně.</li> <li>• 10 telefonických nebo e-mailových poptávek týdně.</li> <li>• 2 zmínky v tištěných a elektronických médiích měsíčně.</li> </ul>	
<b>Cílová skupina:</b>	Lidé ve věku 25 – 50 let, kteří plánují buď svou první, nebo už druhou svatbu v životě. Svatba je pro ně zážitek, jsou ochotni do ní investovat, platí si ji sami, nenechají si do toho mluvit od rodičů. Mají široký okruh přátel, které chtějí na svatbě mít. Oba partneři alespoň SŠ vzdělání, mají dobrou práci. Technologicky vyspělí, mají přístup k internetu. Buď mají vyřešené bydlení, nebo ho řeší. Často mají netradičního koníčka, jsou členy různých zájmových spolků a sdružení. Většinou se aktivně nehlásí k žádné církvi. Zodpovědní, buď plánují děti až po svatbě, nebo mají nějaké z dřívějších manželství.	
<b>Silné stránky:</b> Kreativní nápady, produkční schopnosti. Jasná konkurenční výhoda. 15 let zkušeností v oboru. Nadstandardní spolupráce s dodavateli. Flexibilita, ochota vyjít vstříc. Dobré kontakty v oboru.		<b>Slabé stránky:</b> Málo lidí, občas chybí kapacita. Malé vlastní prostory. Doposud nesystematický marketing.
<b>Příležitosti:</b> Rostoucí poptávka po netradičních svatbách. Lidé se berou ve vyšším věku. Existence zájmových činností.		<b>Hrozby:</b> Rostoucí počet nesezdaných svazků. Ekonomická situace, lidé šetří finance. Vysoký počet konkurenčních agentur. Sezónní výkyvy v poptávce. Závislost na počasí (mokrý varianty). Svatba je obvykle jednorázová zakázka.

<b>Strategie, taktika:</b>	<p><b>Být dobře k nalezení na internetu.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vlastní web, optimalizovaný pro vyhledávače na klíčová slova.</li> <li>• Blog o svatbách, tipy, nápady, témata (nový článek 1x měsíčně).</li> <li>• Google Adwords, Sklik, Facebook Ads.</li> <li>• Facebook page (zajímavosti, fotky, články, nový status 2x týdně).</li> <li>• Vzájemná provázanost a propojenost všech kanálů, křížové odkazy.</li> <li>• Záznamy ve svatebních katalozích, zápis na Firmy.cz</li> <li>• Publikace tematických článků o svatbách v on-line magazínech.</li> </ul> <p><b>Budovat si značku.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pravidelná spolupráce s lifestylovými novináři, psaní článků na míru, rozhovory, reakce na otázky, neformální akce (2x ročně).</li> <li>• Důsledné dodržování korporátní identity (oblečení, cedule, polep aut).</li> </ul> <p><b>Získávat nové zákazníky na doporučení.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivace spokojených zákazníků k psaní referencí a doporučení služby přátelům (malý dárek).</li> <li>• Vytvoření hezkých vizitek s QR kódem, nenápadná a zdvořilá distribuce přímo na svatbách (např. na stolku u šatny).</li> </ul> <p><b>Oslovit zájmová sdružení.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vytipování netradičních skupinových koníčků a zájmů (historie, fantasy), kontaktování zájmových klubů telefonicky, dopisem, e-mailem.</li> <li>• Dle zájmu účast na jejich aktivitách (inzerce, podpora akcí), využití nadstandardních podmínek od dodavatelů.</li> </ul>																										
<b>Rozpočet:</b>	<table> <tr> <td>Marketingové poradenství (6 hodin)</td> <td>8 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Vlastní web (doména, hosting, drobné úpravy)</td> <td>6 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Google AdWords, Sklik</td> <td>12 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Facebook Ads</td> <td>6 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Neformální akce pro novináře (2x ročně)</td> <td>20 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Dárky pro zákazníky (100 ks á 200 Kč)</td> <td>20 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Výroba vizitek (2000 ks)</td> <td>6 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Podpora zájmových sdružení</td> <td>30 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Výroba košilí s logem pro zaměstnance</td> <td>6 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Výroba decentního polepu dvou aut</td> <td>2 000 Kč</td> </tr> <tr> <td>Výroba cedulí na provozovnu a stojanu na akce</td> <td>4 000 Kč</td> </tr> <tr> <td><b>Celkem</b></td> <td><b>120 000 Kč</b></td> </tr> <tr> <td><b>Práce na vlastním marketingu</b></td> <td><b>2 hodiny denně</b></td> </tr> </table>	Marketingové poradenství (6 hodin)	8 000 Kč	Vlastní web (doména, hosting, drobné úpravy)	6 000 Kč	Google AdWords, Sklik	12 000 Kč	Facebook Ads	6 000 Kč	Neformální akce pro novináře (2x ročně)	20 000 Kč	Dárky pro zákazníky (100 ks á 200 Kč)	20 000 Kč	Výroba vizitek (2000 ks)	6 000 Kč	Podpora zájmových sdružení	30 000 Kč	Výroba košilí s logem pro zaměstnance	6 000 Kč	Výroba decentního polepu dvou aut	2 000 Kč	Výroba cedulí na provozovnu a stojanu na akce	4 000 Kč	<b>Celkem</b>	<b>120 000 Kč</b>	<b>Práce na vlastním marketingu</b>	<b>2 hodiny denně</b>
Marketingové poradenství (6 hodin)	8 000 Kč																										
Vlastní web (doména, hosting, drobné úpravy)	6 000 Kč																										
Google AdWords, Sklik	12 000 Kč																										
Facebook Ads	6 000 Kč																										
Neformální akce pro novináře (2x ročně)	20 000 Kč																										
Dárky pro zákazníky (100 ks á 200 Kč)	20 000 Kč																										
Výroba vizitek (2000 ks)	6 000 Kč																										
Podpora zájmových sdružení	30 000 Kč																										
Výroba košilí s logem pro zaměstnance	6 000 Kč																										
Výroba decentního polepu dvou aut	2 000 Kč																										
Výroba cedulí na provozovnu a stojanu na akce	4 000 Kč																										
<b>Celkem</b>	<b>120 000 Kč</b>																										
<b>Práce na vlastním marketingu</b>	<b>2 hodiny denně</b>																										
<b>Kontrola:</b>	<p>Průběžné sledování obratu, zisku a cash flow (min. 1x týdně).</p> <p>Sledování výkonnosti webu pomocí Google Analytics – počet návštěvníků, doba na webu, klíčová slova, míra opuštění.</p> <p>Sledování počtu poptávek (denně).</p> <p>Monitoring médií (Google Alerts, týdně).</p>																										