

Markedsføring

Bevar spørgsmålene i nedenstående skema før du begynder på din markedsføringsplan.

Jo mere du ved før du går i gang, jo mere effektiv vil din markedsføring kunne være.

Vision	Produkt	Marked	Kunder	Konkurrenter
<p>Hvad er min vision og mine fremtidsplaner for min virksomhed?</p> <p>Hvorfor har jeg valgt at starte i netop denne branche?</p>	<p>Hvilke produkter, services og/eller ydelser sælger jeg?</p> <p>Hvad skal min vare koste?</p> <p>Hvordan er jeg unik?</p>	<p>Hvordan ser markedet ud for min branche?</p> <p>Hvordan ser fremtiden ud for dette marked?</p>	<p>Hvem er mine kunder?</p> <p>Hvor finder jeg dem?</p> <p>Hvad er vigtigt for dem?</p>	<p>Hvem er mine konkurrenter?</p> <p>Hvordan adskiller jeg mig fra dem?</p> <p>Hvem er deres kunder?</p> <p>Hvordan sælger de sine varer/ydelser?</p>

Når du ved hvordan du vil markedsføre din virksomhed kan du udarbejde din markedsføringsplan.

Det er en plan, der giver dig et overblik over alle markedsføringsaktiviteter for en given periode.

Lav selv din egen plan med de aktiviteter, der er relevante for dig.

Aktivitet	Uge 1	Uge 2	Uge 3
E-mail kampagne	x		
Canvas (opfl.)		x	
Konkurrence			X
Facebook opd.	x	x	x
Messe			x

COACH 

LEDELSESELITEN
Netværk og kompetenceudvikling



 **FORCE**
TECHNOLOGY

ErhvervenesHus
Aabenraa 

HJERTEBLØD
& BUNDLINJE 

Støttet af
Fødevareministeriet og EU
Landdistrikter.dk
