INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Выведение на рынок нового продукта в условиях жестких ограничений

Программа

1 день

Особенности и инструменты маркетингового анализа инновационных продуктов

- Основные этапы и специфика работы с новым продуктом
- Анализ внешней среды, Анализ конкурентной среды, анализ привлекательности нового товара для компании, оценка сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентами

Практика сегментирования рынка нового товара и позиционирование на целевых сегментах

- Методы сегментации по клиентам, территориям, отраслевым рынкам. Выявление конкурентных преимуществ нового товара на каждом из сегментов

Прогнозирование продаж нового товара в условиях неопределенности

- Методы и алгоритмы прогнозирования

2 день

Основные разделы плана и сроки его разработки. Формирование ассортиментной и ценовой политики

- Разработка маркетингового плана продукта при ограниченных ресурсах компании Формирование сбытовой и ценовой политики
    - выбор сбытовых каналов с учетом особенностей коммерческой практики рынка. Методы поиска новых клиентов, разработка и управление клиентскими программами
    - формирование плана мероприятий по продвижению нового товара при ограниченном бюджете и контроль его эффективности
- Реклама, PR, стимулирование продаж, прямой маркетинг
- Специфика применения инструментов в зависимости от рынка, основные правила и ошибки, расчет привлекательности и оценка эффективности применяемых инструментов
- Методы разработки бюджета, основные форматы планирования и оценка эффективности маркетинговых и рекламных мероприятий

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz