

# Marknadsplan

Datum:

## Sammanfattning av företagets affärsidé

*Affärsidén ska tydligt spegla var ni är med företaget och var ni vill vara. Beskriv:*

- Vad erbjuder/tillverkar ni?
- Till vem eller vilka och hur säljer ni tjänsten/produkten?
- På vilken marknad verkar ni (lokal, regional, nationell, internationell)?
- Hur är företaget organiserat?

## Nuläge

*Analysera ditt nuläge för att se över vilka kunder och produkter som inte genererar vinst och som inte leder företaget framåt och vilka som är lönsamma. Gör en analys av:*

- Vilka kunder har företaget idag?
- Vilka produkter/tjänster erbjuder företaget till marknaden?
- Vilka behov fyller produkten/tjänsten hos kunden?

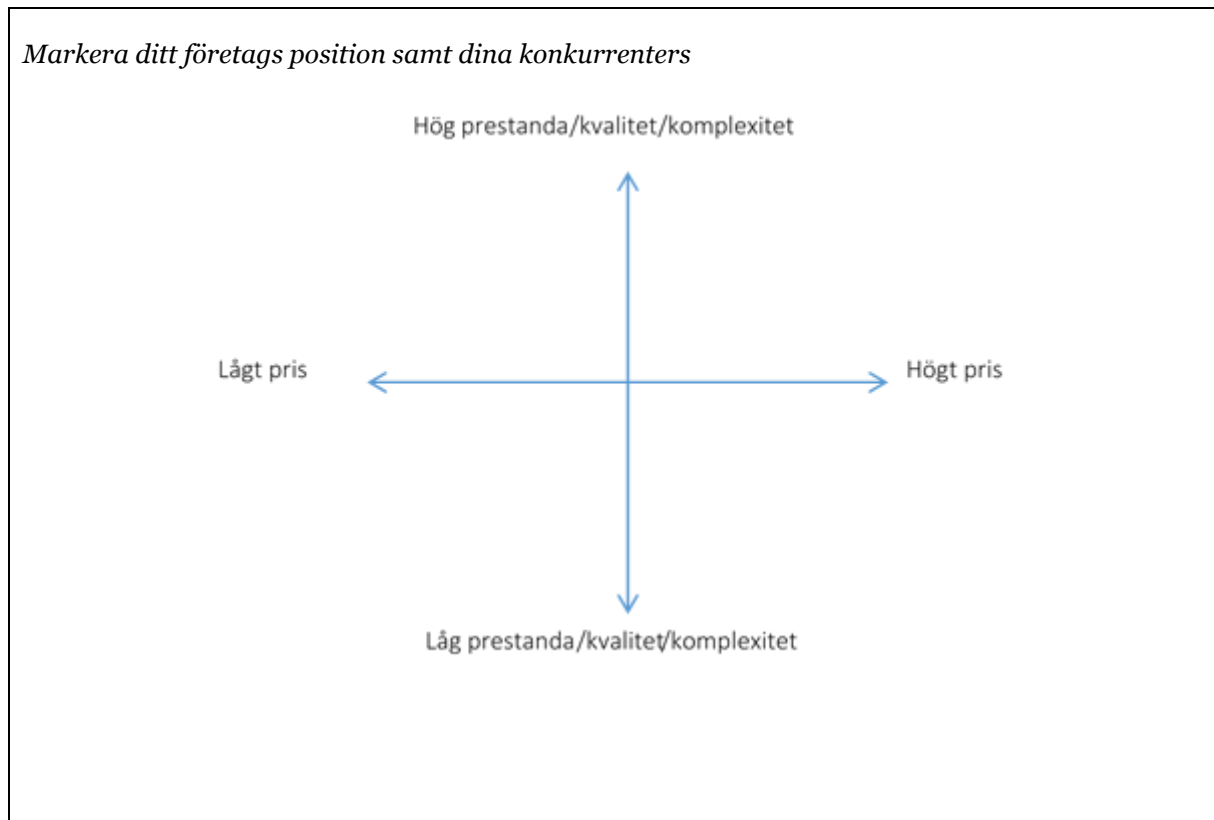
## Konkurrenser

*Vilka är ditt företags tre viktigaste konkurrenser att bevaka?*



## Positionering

Gör en matris som visar var ditt företag är positionerat gentemot. Det kan till exempel vara pris – kvalitet:



## Konkurrensanalys

Konkurrent	Produkt/Tjänst	Styrkor/Fördelar jämfört med min produkt/mitt företag	Svagheter/Nackdelar jämfört med min produkt/mitt företag	Ev. kommentar/åtgärd



# Önskat läge

5-10 år framåt

Mål (finansiella, marknadsandel osv.)

*Prioriterade målgrupper (vilket kan vara något helt annat än de kunder företaget har idag).*

Önskad och ej ännu nådd marknad

*Budskap och tonalitet – hur ska företaget kommunicera med målgrupperna? Finns det skillnader mellan målgrupper/marknader?*

Målsättning för marknad och försäljning

*Ange **Huvudmål** (t.ex. på fem års sikt, på ett års sikt). **Delmål** (bryt ner huvudmålen)  
Målen ska vara mätbara.*

## Strategi

Övergripande strategi

*Hur ska ditt företag bedriva verksamheten och kommunicera med marknaden för att nå dina mål?*

Kärnvärden och värdegrund

*Beskriv de värden som ska präglade ditt företag och ditt varumärke (som du vill kunden skall förknippa företaget med).*



När kunden kommer i kontakt med ditt företag vill du att den ska...

Veta/ Känna till:

Tycka:

Uppleva:

Agera:

Kundvård och uppföljning Hur ska ni jobba för att få nöjda och återkommande kunder?

Har ni eller behöver ni utforma logotyp & profil? Vad ska den spegla och hur ska den användas?

Vilka är dina prioriterade marknadsföringskanaler och varför passar de dina tjänster/produkter?

Kommer företaget jobba med sociala medier, hur och vilka? Finns kompetensen för detta i företaget?

Vilket (reklam) profilmaterial behöver du ta fram under verksamhetsåret?




## Budget

*Hur mycket pengar ska du lägga på marknadsföring under året? Specificera gärna insatser så som annonsering, kampanjer, mässor etc. - och kom ihåg att marknadsföringsbudgeten måste hänga ihop med mål och övergripande företagsbudget för året.*





## Uppföljning och korrigering

*Redogör för hur målen och aktiviteterna ska följas upp. Beskriv hur ofta uppföljning sker och vem som ansvarar för att det blir gjort.*

