

BALANGKAS NG PLANONG PAMILIHAN

BAKIT KAILANGAN MAGBUO NG PLANONG PAMILIHAN?

Ang iyong planong pamilihan ay mahalagang bahagi sa kabuuan ng negosyo. Kung ikaw ay nag-uumpisa ng negosyo o nagpapakilala ng bagong produkto o ideya, ang plano ito ay makakatulong.

- Tantiyahin ang gusto ng iyong parokyano, at magbuo ng produkto o serbisyo ayon sa kanilang pangangailangan.
- Ipa-abot ang katangian ng produkto o serbisyo sa parokyano.
- Magtayo ng landas upang ang produkto/serbisyo ay makarating sa parokyano.

Ang pagbuo ng planong pamilihan ay tutulong sa iyo na ipakilala sa mamimili na madaling makalimutan. Sa pag-gawa ng matunog na plano ay kailangan mong kilalanin kung sino ang parokyano, paano nila bibilhin ang produkto o serbisyo mo, at bakit. Kailangang rin makita ng bangko o pahiraman ang bahaging pamilihan ng iyong planong negosyo bago sila magpasya sa pagpa-utang sa iyo ng pera.

Ang uso, pamilihan, at ang mga layunin ay magbabago at gayundin dapat ang iyong plano. Bisitahin muli ang iyong planong pamilihan sa tuwi-tuwina at baguhin kung kailangan, o prediksiyon ng bagong uso.

BAGO ISULAT ANG IYONG PLANONG PAMILIHAN

Sisiyasatin ang pamilihan

Bago ka magbuo ng planong pamilihan, magsasaliksik sa potensiyal na palengke para sa iyong produkto o serbisyo. Gumamit ng numero, pangyayari at resulta para sa iyong planong pamilihan. Maari mong gumamit ng katanungan, lumikha ng online survey, at tingnan ang makukuhang databases at iba pang pagkukunan upang mahanap ang impormasyon na kailangan mo sa pagbuo ng iyong planong pamilihan.

BAHAGI NG ISANG PLANONG PAMILIHAN

Punong kabuuran - Ano ang aking pangkalahatang plano?

Ang punong kabuuran ay palawakang pananaw ng mahalagang punto ng iyong planong pamilihan at, kahit ito nakasulat sa huli, ito ay dapat ilagay sa harap ng plano. Ang buod ay kalimitan nasa unang bahagi na babasahin ng potensiyal na kapitalista o nagpapahiram at dapat bigyan mo ng karagdagdagang atensiyon. Ang punong kabuuran ay dapat:

- Isama ang mahalagang puntos sa bawat bahagi upang ipaliwanag ang pundasyon ng iyong planong pamilihan.
- Maging sapat na kawili-wili upang maakit ang bumabasa na ipagpatuloy ang pagbasa sa ibang bahagi sa iyong planong pamilihan.
- Maiksi ngunit may-laman.

Ang iyong Negosyo

Kung hindi mo pa nagawa sa iyong panglahatang planong negosyo, nanaisin mong maging malinaw na sabihin kung sino ka, ano ang iyong negosyo, ang layunin ng negosyo, at ano ang nagbigay-sigla para mag-umpisa, bumili o patubuin ang negosyo. Halimbawa:

- Isama ang pangalan ng kompanya, address, numero ng telepono, pangalan ng may-ari/kasosyo.
- Sabihin ang kinabukasan ng negosyo, at isalaysay ang pakay (dapat ihanay sa iyong tinamaang bilihan)
- Sabihin ang mahalagang buod at layunin ng iyong negosyo at (mga) may-ari nito.

Ilarawan ang produkto o serbisyo

Ipaliwanag kung paano nabukod-tangi ang produkto o serbisyo o bakit ito napakahusay kompara sa ibang modelo sa pamilihan. Kung hindi bukod-tangi ang produkto o serbisyo, baka ang lokasyon ay hindi tama o kaya ang malaking palengke ay maaring magbigay ng lugar para kompetisyon. Mahalagang gumamit ng numero at pangyayari upang ipakita na ang negosyo ay kumikita.

Kilalanin ang iyong tinatamaang pamilihan- Sino ang iyong parokyano?

Bago magbenta, kailangan malaman kung sino ang bibili. Kung hindi mo alam ang tinamaang pamilihan ay, maari mong subukan pasiyahin ang maraming iba't-ibang parokyano sa pangangailangan nila at sa bandang huli walang may nais sa iyong produkto o serbisyo.

Sa pagsaliksik maari mong kilalanin ang edad ng pangkat, kasarian, uso sa buhay, at ibang katangian ng populasyon na nagpakita ng pagkagusto sa iyong produkto o serbisyo. Mahalagang magbigay ng estatistiko, pagsusuri, numero at pangyayaring ipakita sa bumabasa na mayroon nangangailangan sa iyong produkto o serbisyo.

Sa pagbuo ng pangkalahatang anyo ng iyong parokyano, kailangan mong ipaliwanag sila ayon sa:

- edad (kalimitan buhat sa 20-35 anyos)
- kasarian
- marital status
- lokasyon ng bahay na tirahan
- laki ng pamilya at deskripsiyon
- kita, perang panggastos (perang magagamit sa pagbili)
- edukasyon natapos, kalimitan ang nakompletong antas
- pinagkakakitaan
- mga hilig, pagbibili (ano ang gusto ng parokyano?)
- kultura, etniko, at pagkakaibang lahi

Halimbawa, sa isang pagawaan ng damit ay isaalang-alang ang dami ng posibleng tinamaang pamilihan: bagong-silang, manlalaro, o mga kabataan. Sa pag-ipon ng iba't-ibang anyo, maaring pasyahan kung ano ang may katotohanang kumita ng maliliit o malaking kinita. Ang isang pagsubok ng siyasat sa inakalang tinamaang grupo at tutulong ihiwalay ang tunay na tinamaang pamilihan buhat sa walang posibilidad.

Kapag nakita mo na ang iyong parokyano, nanaisin mong malaman ang kailangan at nagustuhan. Ilan sa maraming bagay nais mong malaman sa iyong ina-asahang parokyano ay kasama ang:

- Ano ang pagsubok nila na maaring lutasin ng iyong produkto o serbisyo?
- Ano ang kanilang kailangan at ina-asahan tungkol sa produkto o serbisyonang ito?
- Anong uri ng bagay ang kanilang gusto?
- Saan nila ginagastos ang kanilang salapi?
- Saan sila namimili?
- Paano sila nagpapasiya tungkol sa paggastos?

Tandaan, kung nais mong paunlarin ang anyo ng parokyano, at intindihin ang kanilang pangangailangan, kailangan mong gumawa ng pagsaliksik sa pamilihan.

Alamin ang iyong kakompetensiya

Karamihan sa negosyo ay naglabanan sa isa't-isa. Ngunit, kahit ka nag-iisa, magkakaroon ka rin ng kompetensiya. Mahalagang malaman mo ang iyong kalaban at kalakasan nila. Ihambing mo ang iyong kalakasan, Kahinahan, Oportunidad, at Banta ng iyong kalaban, sa panahon na malaman mo kung ano ang nagagawang mas mabuti sa kanila ang iyong negosyo; siguradohin na ipaalam mo sa iyong parokyano ito.

Paano ko ipadadala ang produkto sa parokyano?

Kalimitan, mamimili ang parokyano sa tindahan upang hanapin ang produkto gusto nila. Gayundin, ina-akala natin na kailangan natin lumabas sa nakagawian lugar para sa serbisyo gaya ng masahe o pagupit ng buhok. Subalit, walang nagdidikta kung paano ang pagsilbi sa parokyano. Halimbawa, maari mong pagpasya na:

- Magbenta sa pamamagitan ng tingian, wholesale o propesyonal na ahente sa pagbenta
- Magbenta sa kiyosko sa loob ng paaralan, opisina, lugar na publiko, pagdiriwang

- Pumunta sa bahay ng parokyano o lugar ng negosyo
- Kumuha ng order buhat sa isang catalogue o online sa website

Pagsamahin ang iyong gawaing pamilihan

Lumikha ng hanay o talaang nagbibigay ng kalkula kung magkano ang lahat na nakalaang pera na plano mong gastusin sa bawat uri ng madla. Sa ibang hanay o talaan, magbigay ng detalye gaano katagal na panahon ang gagamitin sa bawat isa. Maari mong hatiin ang bawat grupo ukol na madla. Ilang mungkahi ang:

- Pag-anunsiyo (TV, radio, limbag ng publikasyon, online publikasyon, websites, karatula, kalakal tarheta)
- Publisidad (signs, stationary, branding, testimonials, referrals)
- Listahan (direktoryo ng negosyo, telepono, online listing, listahan ng asosasyon)
- Pagtaguyod (pagsaliksik, pangyayari sa kumunidad, lokal na kawang-gawa, larong paligsahan)
- Networking (kumuha ng sagot at kasalukuyan at potensiyal na parokyano at ibang naglalaro sa industriya; tumawag sa publiko sa pamamagitan ng online social networks; magbigay ng kuro-kuro sa blogs, magsalita na pangyayaring publiko, makihalo sa mga kapwa sa industriya at pagdiriwang sa negosyo)
- Promosyon (koreyo, patikim, libre, diskuwento, baratelyo, magtanghal)
- Pamilihing panloob (diskuwento sa tauhan, pabuya sa pagbenta, pabuya sa pagbibigay-alam)

Plano sa Problema

Gaya ng anumang pagpatakbo ng negosyo, kailangan maging handa sa anumang pagsubok. Anumang ingat sa plano ng estratehiya sa pagbebenta, mayroon hindi inaasahang pangyayari. Maari mong isulat ang ilang posibleng “surprisa” na sakaling mangyayari at isulat kung paano mo ito lulutasin.

Ang sumusunod ay ilan sa pagsubok sa pamilihan na dapat iplano:

- Regulasyon sa bagong pagimpake/etiketa/habla
- Pagbabago sa uso at pagkagusto ng bumibili
- Paksa sa paligid na kaugnay sa negosyo
- Negatibong larawan sa isipan ng negosyo
- Pagbabago sa ekonomiya
- Bagong kompetensiya
- Regulasyon at pamantayan ng pamilihan
- Pansamantalang Tumul sa Negosyo

Magsabi ng presyo o estratehiyang presyo-Magkano ang aking sisingilin?

Kung magkano ang tamang presyo ay bahagi ng pagbebenta. Kung ang presyo ay masyadong mataas, mawawalan ka ng parokyano, kung masyadong mababa, akala nila ang produkto o serbisyo ay mababa ang kalidad. Ang iba ay kusang nagbibigay ay masyadong mataas na presyo upang akalain ng parokyano ang produkto o serbisyo ay mahusay. Ang ilan ay may

kaunting kataasan sa pangkaraniwan presyo upang magbigay ng hindi-pangkaraniwang serbisyo sa parokyano.

Pagbabalak at matagalang layunin

Kailangan linawin mo kung nais mong mag-umpisa na maliit o manatiling maliit ang iyong negosyo. Kung may balak kang lumawak sa darating na panahon, sumali sa pamilihang pang-internasyonal o magbenta ng aring prankisya, kailangan isali ito sa iyong plano. Iditalye mo ang hakbang sa plano ng paglawak ng iyong negosyo, at paano mo aayusin ang gawaing pamimili upang makamit ang layuning ito.

Magbigay ng petsa sa pagsusuri

Ang hakbang ito ay pa-alala kung ilang beses ang pagsusuri o repaso ng planong pamilihan. Maari mong baguhin ang plano kung mayroon pagbabago sa negosyo. Ngunit, makakatulong sa iyo ang planong kasalukuyan kung gumawa ka ng pangako na suriin kahit isang beses sa isang taon.