

4. IL PIANO DI MARKETING

Il marketing non va confuso con la promozione che ne è solamente un elemento.

Il piano di marketing è l'insieme delle azioni poste in essere per raggiungere gli obiettivi di vendita, costituisce forse la sezione più importante del B.P. e deve risultare interessante e stimolante nonché chiaro e convincente.

Ricordare sempre che non basta avere un prodotto/servizio valido ma bisogna anche saperlo proporre al mercato in maniera efficace, tale da indurre il potenziale cliente all'acquisto. La strategia di marketing interessa la scelta del prezzo, la promozione e la distribuzione.

4.1 Il prezzo di vendita

Abbiamo individuato la fascia di mercato a cui vendere la nostra produzione e, dopo una attenta analisi dei prezzi di mercato effettuata da una società esterna, abbiamo deciso di posizionarci sui prezzi più bassi di fascia. Ciò è stato possibile saltando tutti gli intermediari quali grossisti, rivenditori e negozi e orientando le azioni commerciali sul web. I prezzi, come è stato possibile verificare nella redazione del budget, coprono ampiamente i costi fissi ed i costi variabili.

Di seguito la tabella con indicazione dei nostri prezzi di vendita.

PREZZI VENDITA	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa				
2011	350,00	150,00	220,00	160,00	150,00	35,00				
2012	360,00	155,00	240,00	160,00	160,00	37,00				
2013	380,00	160,00	250,00	165,00	170,00	37,00				
2014	400,00	170,00	280,00	170,00	190,00	40,00				
2015	420,00	175,00	300,00	170,00	200,00	41,00				

4.2 La promozione del prodotto/servizio

L'azienda ha, per prima cosa, creato un sito web completo di tutte le informazioni per i potenziali clienti e con la possibilità di acquistare direttamente online. Il sito contiene tutte le foto e dettagli dei nostri prodotti, completi di scheda tecnica, indicazione dei servizi accessori e prezzo.

Abbiamo posto in essere una imponente campagna marketing sul web diretta ad affermare la presenza del sito nei motori di ricerca e nei siti di settore tramite una campagna banner. Abbiamo attivato inoltre una campagna Pay per click con i principali gestori.

4.3 La distribuzione dei prodotti/servizi

Intendiamo vendere i nostri prodotti direttamente all'utente finale che verrà raggiunto tramite il web. La società opererà principalmente tramite commercio elettronico e dunque gli ordini saranno presi tramite internet ed il pagamento effettuato tramite carta di credito, bonifico bancario o in contrassegno al momento della consegna. La spedizione avverrà immediatamente se i mobili sono già disponibili ma, comunque, la consegna sarà garantita nei 30 giorni.