



Vítejte na marketingu

The marketing strategy process



Struktura plánu

Akronym AOSTC:

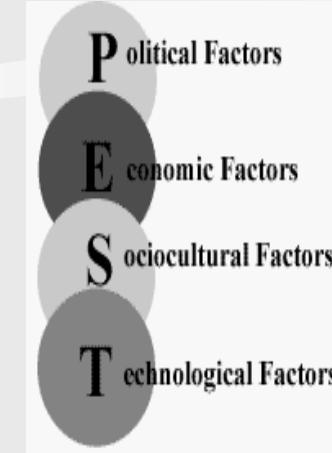
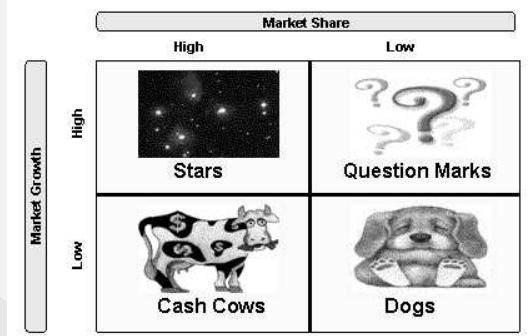
- (Executive Summary)
- Analysis (Situation Analysis)
- Objectives
- Strategies
- Tactics
- Control

Situační analýza

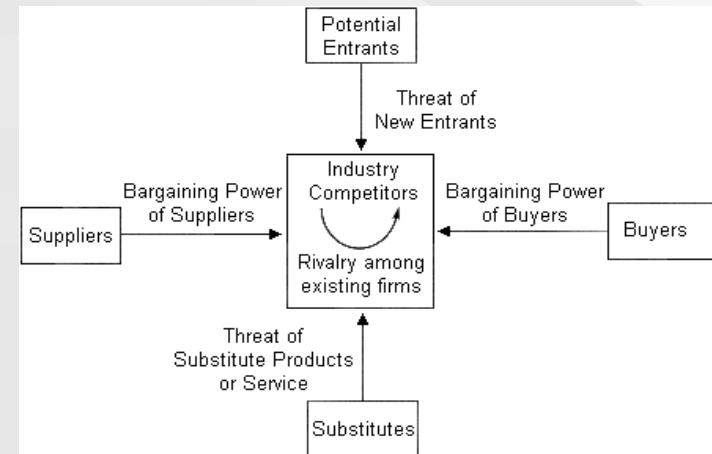
SWOT analýza

Interní faktory	Strengths	Weaknesses
Externí faktory	Opportunities	Threats

Matice BCG



Porterova analýza 5-ti konkurenčních sil



SPACE analýza

Cíle

Akronym SMART:

- **specific**
- **measurable**
- **achievable**
- **realistic**
- **timed**





Taktiky – akční opatření

PRODUKT



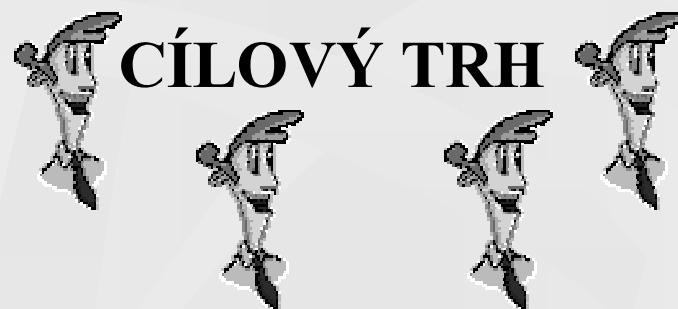
CENA



DISTRIBUCE



PROPAGACE



CÍLOVÝ TRH

<http://www.arbomedia.cz/>

<http://www.uvdt.cz/>

http://inzerce.ihned.cz/download/eol/priklad_zasah.xls

http://www.pearsoned.ca/armstrong/A6-A10_taxiguy.pdf

<http://www.mplans.com/spv/3465/index.cfm?affiliate=bplans>



spontánní znalost	15%
podpořená znalost	61%
ochutnání	16%

Nestlé	62%	DELI (14,03%), Banánky (8,35%), Margot (8,31%), KIT KAT (0,71%)
Kraft	18%	3bit (9,93%)
Masterfoods	12%	Snickers (3,35%)

Cíle kampaně:

- dlouhodobě etablovat značku KIT KAT na českém trhu získat 3,5% podíl na trhu

U cíl. skupiny 15-25 let do konce r. 2003:

- zvýšit spontánní znalost značky KIT KAT z 15% na 40%
- zvýšit vyvolanou znalost značky KIT KAT z 61% na 80%
- zvýšit ochutnání z 16% na 40%

Zdroj: www.effie.cz



„Dej si pauzu, dej si KIT KAT“

Cílová skupina:

- primární: mladí dospělí (20-25 let)
- sekundární: teenagers (15-19 let)

Muži a ženy z měst, z vyšších příjmových skupin, studují n. začínají pracovat, vyznavači moderních hodnot s pozitivním přístupem k životu

KIT KAT MUSÍ VYSTOUPIT Z DAVU

Akční opatření:

TV „Taxi“ 30 sek.

Bigbacklights

POS materiály

Reklama v kině „Stín“

Sponzor. vzkazy

Samolepky

Reklama na taxi vozech

Tématické tiskové inzeráty

Ochutnávky



<http://www.adc-czech.cz/index.php?id=1857>