



Temadag – Salg og Service

Opgave 1 – Markedsføringsplan

Alex bliver af chefen bedt om at lave en samlet markedsføringsplan for temadagen om udvendig isolering. Hjælp Alex med at opstille planen. Forstil dig, at trælasthandlen ligger i dit lokalområde.

1. Find og fastlæg målgruppen ud fra geografi (opland), alder, køn, boligform og andre demografiske forhold.
2. Opstil et eller flere mål for markedsføringsplanen. Målene skal som altid være:
 - Realistiske
 - Konkrete (målbare)
 - Klart formulerede

Da vi befinder os i en detailvirksomhed, vil det mest sandsynlige være et bestemt mersalg over en periode.

3. Alex har af sin chef fået en ramme på kr. 15.000 til at gennemføre temadagen. Dette beløb skal dække alle omkostningerne. Opstil budgettet.
4. Du skal fastlægge, hvordan du vil bruge *Product, Price, Place* og *Promotion* i forbindelse med temadagen. Da vi taler om en detailvirksomhed, bliver der nok mest tale om pris og promotion (udstilling, reklameform, medievalg osv). Husk, at du skal holde dig indenfor de 15.000 kr. i alt!
5. Lav en tidsplan, der beskriver placeringen af aktiviteterne.

Opgave 2 – Formulering af budskab

1. Hvad vil du bruge af budskab for at overbevise kunderne om, at udvendig isolering er en god ide. Det gælder både i evt. reklame og i udstilling/personligt salg.

Du kan google „udvendig isolering“, hvis du vil finde inspiration om emnet.

Opgave 3 – Opfølgning og kontrol

1. Hvordan vil du måle, om temadagen/kampagnen har været en succes. Over hvor lang tid vil du måle effekten?
2. Har kampagnen levet op til dine (salgs)mål. Du kan evt. lave en nulpunkts-beregning, når du får oplyst, at trælasten har en DG på ca. 30 % (den bliver selvfølgelig lavere, hvis du vil bruge rabat under P^* et *Pris*).