**BIZNIS PLAN**

**REZIME**

AROMATIC je preduzeće koje se bavi veleprodajom mirišljavih sveća, sapuna i eteričnih ulja. Budući ciljevi našeg rada temelje se na profesionalizmu, konstantnom rastu, kako na domaćem, tako i na tržištima susednih država i šire, kao i na izgradnji kvalitetnijih odnosa sa kupcima.

**MARKETING PLAN**

Trgovina na veliko parfimerijskim i kozmetičkim proizvodima

-mirišljave sveće, mirišljavi sapuni i eterična ulja

PD „AROMATIC“ treba da ponudi svim veleprodajnim kompanijama sledeće proizvode:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **R.br.** | **Proizvod** | **Prednosti koje mi nudimo** |
|  |  |  |
| 1. | Mirišljave sveće | - otpornost na visoke spoljne temperature |
|  |  | - veliku trajnost sagorevanja |
|  |  | - kompletno sagorevanje bez izlivanja  -napravljene od najkvalitetnijeg Palminog voska i najkvalitetnijih fitilja |
|  |  |  |
| 2. | Mirišljavi sapuni | - napravljeni po najnovijoj tehnologiji |
|  |  | - po recepturi starih zanatlija |
|  |  | - odličan, proveren kvalitet |
|  |  |  |
| 3. | Eterična ulja | - čista i visokokvalitetna eterična ulja |
|  |  | - proveren kvalitet |

Glavni objekat za prijem proizvoda se nalazi u Loznici. Prodaja ovih proizvoda se obavlja kako širom Srbije, tako i širom Evrope.

*SITUACIONA ANALIZA*

Na području Loznice i šire okoline, nema prave konkurencije.

*CILJNO TRŽIŠTE*

Potencijalna tražnja na ovim prostorima još uvek prevazilazi ponudu na tržištu. Na to ukazuju stalni kontakti kupaca iz velikih gradova koji traže ove proizvode.

*MARKETING CILJEVI*

Komercijalni ciljevi:

* prisutnost većim kompanijama širom Srbije i šire
* održavanje kvaliteta proizvoda

Nekomercijalni ciljevi:

* stvaranje lojalnih kupaca

*CENA*

Planirani asortiman nudimo po cenama prihvatljivim za kupce, s obzirom na njihovu kupovnu moć, ali i kvalitet proizvoda. Cene nece odudarati od istih proizvoda na tržistu, ali će uključiti činjenicu o pravom kvalitetu, koji pre svega zadovoljava sve svetske standarde.

**MARKETING MIKS**

**PROIZVODI** **PROMOCIJA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Šta nudimo:**  - razne vrste mirišljavih sveća  - veliki asortiman mirišljavih sapuna  - jedinstvena eterična ulja  - odličan kvalitet, koji zadovoljava svetske standarde  - jedinstveni proizvodi | **Kako nastupamo:**  - promocija naših proizvoda u našem gradu  - ččestvovanje na sajmovima i izložbama |
| **Gde prodajemo:**  - širom Srbije  - susednim zemljama i šire | **Po kojoj ceni:**  - po veoma povoljnim cenama  - odloženo plaćanje |

**DISTRIBUCIJA** **CENA**

**PLAN ORGANIZACIJE I UPRAVLJANJA**

**PLAN AKTIVNOSTI**

Radnici svakog petka prave plan aktivnosti za sledeću nedelju: koga treba da pozovemo, sa kim treba da se sastanemo prema ranijim dogovorima, da završimo prodaju ako smo je ranije otpočeli, itd. Kada pravimo plan za narednu nedelju, vodimo računa o vremenu koje nam je potrebno za pojedine radne aktivnosti – uobičajena je sledeća distribucija radnog dana:

1. priprema pre prodaje- 5% vremena
2. putovanje-10%
3. lična prodaja-33%
4. pravljenje faktura-18%
5. administrativne aktivnosti i izveštaji-14%
6. odmor i ishrana-0%
7. telefoniranje-20%

Plan aktivnosti proizilazi iz plana prodaje, čiji su glavni elementi proizvod, vremenski period i tržište – kupci, prodajni kanal ili teritorija.

Plan prodaje, faze:

1. istraživanje tržišta i preliminarna izrada liste potencijalnih kupaca
2. analiza potreba, osećanja i želja potencijalnog kupca
3. kontaktiranje, upoznavanje i građenje odnosa sa potencijalnim kupcem
4. prodajna prezentacija
5. iznalaženje potencijalnih “prepreka” koje kupac može imati i blagovremena priprema za njihovo prevazilaženje
6. realizacija prodaje
7. evaluacija prodaje

Kupujući ove proizvode, naša kompanija će obezbediti veći prihod, veći ugled, sigurnost, respekt, priznanja, nova radna mesta, ekspanziju, nove kupce, vrhunski profit, itd.

Kupujući ove proizvode, naša kompanija će sprečiti veće troškove, osipanje radne snage, odsustvovanja sa posla, nezadovoljstvo, trzavice u firmi, škartovanje, zakašnjenja, itd.