**MÜŞTERİ SAYISINI ARTIRMAK İÇİN**

**CHECKLIST**

* + **Müşteri Analizi**: Hedef müşteri kitlesinin özellikleri ve ihtiyaçlarının anlaşılması
* Hedef müşteri tüketiciler ise;

Demografi, Yaşam Tarzı, Alışveriş Alışkanlıkları, Medya Tüketim Alışkanlıkları gibi konularda bilgimiz ne seviyede? Cevap bulamadıkları ihtiyaçları ve beklentileri neler?

* Hedef müşteri işyerleri / kurumsal müşteriler ise;

Faaliyet alanları, çalışan sayısı, kapasitesi, benzer sektörde hangi tedarikçilerle çalıştığı, memnuniyet seviyesi gibi konularda bilgimiz ne seviyede? Cevap bulamadıkları ihtiyaçları ve beklentileri neler?

* + **Pazarlama Planı**: Pazarlama karmasının ilgili müşteri kitleleri için çalışılması
		- Ürün (ürün gamı / çeşit & gramaj varyantları, logo, ambalaj, rakiplere göre konumlama, tanıtım için yapılacaklar)
		- Fiyatlama (maliyet bazlı / rakibe göre / talebe göre fiyatlama)
		- Tutundurma faaliyetleri (satış kanallarına göre promosyon çeşitleri, promosyon anlaşmaları, promosyonların takvim planlaması)
		- Dağıtım & Satış (hangi bölge & kanallar, direkt / distribütörle dağıtım)
	+ **Pazarlama İletişimini güçlendirme:** Hazırlanan pazarlama planını ile hedeflediğimiz müşteri kitlelerine ulaşım
* Hedef müşterilerimize erişebilmek için hangi iletişim araçlarını kullanmalıyız?
* Müşteri veri tabanımız var mı? E-mail, telefon, adresler güncel mi?
* Farklı pazarlama iletişimi araçlarında hangi iletişim mesajlarını kullanacağız? Diğer yandan, markamızı yansıtan bütünlüğü korumayı nasıl becereceğiz?
* İletişim sıklıklarına farklı pazarlama iletişim araçları açısından karar verdik mi?
* İş geliştirme ve network oluşturmak için düzenlenen sektör toplantıları, fuarlar, konferanslar, eğitimlerden haberdar mıyız? Hangilerine katılacağımızı planladık mı?