**إنشاء خطة تسويقية**

**قائمة المهام**

* هل لدينا أي معرفة عامة عن العوامل البيئية؟ هل عكسنا ذلك في الخطة التي سنضعها؟ (التطورات الاقتصادية؛ التطورات القانونية المتعلقة بالقطاع؛ التغير في العادات الثقافية، إلخ.)
* هل لدينا معلومات كافية عن حجم السوق، واتجاهات السوق، وهيكل السوق، والمنافسة؛ هل عكسنا ذلك في الخطة التي نضعها؟
* هل نعرف المستخدمين/العملاء الحاليين والمحتملين لمنتجنا/خدمتنا؟ ما هي مميزاتهم؟ (مثل الخصائص الديموغرافية، أنماط الحياة، العادات الشرائية، عادات الاستهلاك، القنوات التي يتبعونها)
* هل قمنا بتحديد مواردنا الداخلية بشكل صحيح؟ هل نعرف قيودنا/حواجزنا؟
* الموارد المالية
* الموارد البشرية والكفاءات
* الموارد التشغيلية
* الوقت
* هل استراتيجياتنا ومواقعنا جاهزة لجميع مكونات المزيج التسويقي؟
* المنتج (نطاق المنتج / التنوع والوزن، الشعار، التعبئة والتغليف، تحديد المواقع مقارنة بالمنافسين، النشاطات التي يجب القيام بها للترويج)
* التسعير (التسعير على أساس التكلفة / التسعير على أساس المنافسين / التسعير على أساس الطلب)
* الأنشطة الترويجية (أنواع الترويج حسب قنوات البيع، الاتفاقيات الترويجية، التخطيط الزمني للعروض الترويجية)
* التوزيع والمبيعات (أي منطقة وقنوات، التوزيع المباشر / التوزيع من خلال الموزع)
* كيف سينعكس كل هذا التخطيط في ميزانية التسويق؟