**PAZARLAMA PLANI OLUŞTURMA**

**CHECKLIST**

* Çevresel faktörler üzerine genel de olsa bir bilgimiz var mı; yaptığımız plana bunu yansıtıyor muyuz? (Ekonomik gelişmeler; sektöre dair yasal gelişmeler; kültürel alışkanlıkların değişimi vb.)
* Pazarın büyüklüğü, pazardaki trendler, pazar yapısı, rekabet üzerine yeterli bilgimiz var mı; yaptığımız plana bunu yansıtıyor muyuz?
* Ürün / hizmetimizin mevcut & potansiyel kullanıcılarını / müşterilerini tanıyor muyuz? Özellikleri neler? (demografik özellikleri, yaşam tarzları, satın alım alışkanlıkları, tüketim alışkanlıkları, takip ettikleri mecralar gibi)
* İç kaynaklarımızı doğru tanımladık mı? Kısıtlarımızı / bariyerlerimizi biliyor muyuz?
  + Finansal kaynaklar
  + İnsan kaynakları ve yetkinlikleri
  + Operasyonel kaynaklar
  + Zaman
* Pazarlama karmasının tüm bileşenleri için strateji ve konumlamamız hazır mı?
  + Ürün (ürün gamı / çeşit & gramaj varyantları, logo, ambalaj, rakiplere göre konumlama, tanıtım için yapılacaklar)
  + Fiyatlama (maliyet bazlı fiyatlama / rakibe göre fiyatlama / talebe göre fiyatlama)
  + Tutundurma faaliyetleri (satış kanallarına göre promosyon çeşitleri, promosyon anlaşmaları, promosyonların takvim planlaması)
  + Dağıtım & Satış (hangi bölge & kanallar, direkt dağıtım / distribütörle dağıtım)
* Tüm bu planlamaların pazarlama bütçesine yansıması nasıl olacak?