

# Checklista

## Marknadsplan

En komplett marknadsplan omfattar allt enligt nedanstående checklista:

Hur ser vår möjliga marknad ut och var har jag störst möjligheter att tjäna pengar?

- **målgrupper** (Till vilka?)

- **erbjudande** (Vilken nytta? Vilket problem? Vilket behov?)

- **argument** (Varför ska kunden välja just mig? Vad är unikt med mitt erbjudande? Varför beställa just nu?)

- **aktivitet** (Använda upparbetade nätverk? Annonsering? Telefonförsäljning? Kundträff? Kundbesök? Broschyrmaterial? Referenser/ vittnen? Utskick? Seminarier? Mässor? Hemsidor? Annan?)

- **partner i marknadsföringen** (Leverantör? Förening? Organisationer? Kompletterande partner? Myndighet? Kommun? Fack? Annan?)

- **tidsplan** (Sekventiell planering: i vilken ordning? När? Hur? Av vem?)  
Planera marknadsföringen som en process över tiden där alla åtgärder hänger ihop och stödjer varandra! Använd aktivitetsblanketten!

- **budget**: vad blir kostnaden för de olika stegen i marknadsplanen?  
Hur fördelas kostnaden mellan aktörerna (om partners finns)?