Bu ders kapsamında İş planı hazırlanması ve sunulmasında dikkat edilecek hususlar odaklanılması gereken sorunlar çerçevesinde ele alınmıştır.

ODAKLANILMASI GEREKEN SORULAR

1. Müşterilerimiz kimlerdir? • Nerededir? • Ne kadar satın alırlar? • Kimden satın alırlar? • Neden satın alırlar?

2. Rakiplerimiz Kimlerdir? • Nerededir? • Üstün ve zayıf yönleri nelerdir?

3. En büyük rakibimizin kullandığı pazarlama yaklaşımı ve teknikleri nelerdir?

4. Şirketimizin genel amacı nedir?

5. Şirketimizin üstün ve zayıf noktaları nelerdir?

6. Pazardaki fiyat değişmeleri nelerdir? Bu değişmeleri ne, kim ve neden başlattı?

7. Rakip ürünler hakkında pazarın tutumu nedir?

8. Ürünlerimiz veya hizmetlerimizin müşterilerimiz için sağladığı yararlar nelerdir?

9. Reklam ve tanıtma çalışmalarımız nelerdir? Hangi yaklaşım daha etkindir?

10. Dağıtımda üstün ve zayıf yönlerimiz nelerdir? Etkin bir müşteri hizmeti için hangi dağıtım konularına odaklanmalıyız?