Истраживање тржишта

Истраживање тржишта представља један од најбитнијих задатака који чине наш посао успешнијим. На овај начин стичемо сазнања о томе како наш производ доживљавају купци, какав је у односу на конкурентстке производе и на који начин га можемо побољшати; да ли је потребно подићи или снизити цену, да ли треба променити паковање итд.

ПРВИ КОРАК-Дефинисање проблема и циља истраживања

Шта желите постићи са производом? На ово питање треба дати одговор. Када то урадите, онда се можете окренути друштвеним мрежама. Оне су данас изузетно популарне и захваљујући њима, укљућете велики број људи у истраживање. Потребно је имати на уму и четири кључна подручја пословања:

* Повећање познатости производа или услуге
* Одређивање циљних група
* Унапређење продаје
* Задржавање купаца и продужена куповина

Након што сте одлучили шта желите од вашег производа, спремни се за израду акционог плана.

ДРУГИ КОРАК-Креирајте упитник

Преко различитих програма доступних на Интернету можете креирати упитник за истраживање тржишта. Питања морају бити везана за сам производ, не смеју бити лична или увредљива. И надавсе питања морају да буду битна за постављене циљеве тржишта.

ТРЕЋИ КОРАК-Одређивање циљне групе

Пошто је немогуће испитати целокупну популацију, морамо одредити део који желимо да испитујемо. Важно је да одредимо начин на који ћемо то урадити. Уколико је ваша циљна група старија популација, препоручљиво је испитивање преко телефона или одлазак у њихове домове (уз претходно добијену дозволу). Уколико је у питању млађа популација, анкетирање се може извршити преко друштвених мрежа, електронске поште или мобилним телефоном.

ЧЕТВРТИ КОРАК-Анализа добијених података

Овим кораком уочавају се евентуалне нелогичности у одговорима испитаника или поједина питања која нису била адекватно постављена у самој анкети. Такође се обрађују подаци имајући на уму претходно постављен циљ истраживања.

ПЕТИ КОРАК-Презентација

Када имате све обрађене и сређене податке, можете их презентовати на неком од састанака у вашој фирми и тако одлучити шта је чинити даље.

Формирање цене производа

Једна од тајни успешног пословања је одређивање цене неког призвода. Самим тим представља и један од компликованијих задатаа пословања. Међутим, постоји неколико корака који могу олакшати овај посао:

СЛУШАЈТЕ ВАШЕ ПОТРОШАЧЕ-муштерија би увек требало да је на првом месту. Слушајте Ваше муштерије, трудите са да од њих добијете повратну информацију и увек им стављајте до знања да вам је стало до њиховог мишљења.

МОТРИТЕ НА КОНКУРЕНЦИЈУ-пратите њихове цене, квалитет производа и начин њиховог маркетинга.

ПОНУДИТЕ МУШТЕРИЈАМА ВИШЕ ИЗБОРА

У ЦЕНУ ПРОИЗВОДА УРАЧУНАЈТЕ ЦЕНУ ЗАКУПА ПРОСТОРА, МАГАЦИНА, ПОРЕЗА.

УВЕК ИМАЈТЕ НА УМУ ВАШУ ЗАРАДУ