Mārketinga plāna piemērs: ***"Wooden Wonders"***

Pirms (Potenciālo klientu piesaiste)

1. Mana mērķa tirgus noteikšana	2. Mana mērķa tirgus noteikšana	3. Mana mērķa tirgus noteikšana
Vecāki, vecvecāki un aprūpētāji, kas apmeklē vietējos tirgus, interesējas par ar rokām darinātām izglītojošām rotaļlietām bērniem vecumā no 0 līdz 5 gadiem.	"Unikālas ar rokām darinātas koka rotaļlietas, kas veicina radošumu un motoriskās prasmes – drošas, ilgtspējīgas un pārdomāti radītas maziem bērniem."	Klātienē vietējos tirgos, sociālajos medijos (Instagram, Facebook), lai parādītu rokdarbu kvalitāti un izglītojošo vērtību. Sadarbība ar vietējām vecāku grupām.

Procesā (Attiecību veidošana, uzturēšana)

4. Mana kontaktu iegūšanas sistēma	5. Mana kontaktu uzturēšanas sistēma	6. Mana pārdošanas konversijas stratēģija
Tirgos ievāciet e-pastus, izmantojot reģistrācijas lapas, lai saņemtu informāciju par produktu jaunumiem. Izmantojiet sociālo mediju sekotājus kā potenciālos klientus. Izveidojiet e-pastu sarakstu, kad interneta vietne tiek palaista.	Piesaistiet sekotājus sociālajos medijos, regulāri publicējot ziņas par izglītības ieguvumiem, rotaļlietu izgatavošanas procesu utt.	Izceliet rotaļlietu ekskluzivitāti, piedāvājiet ierobežota laika akcijas vai atlaides tirgos un sociālo mediju sekotājiem.

Pēc (Esošo klientu noturēšana un attīstīšana)

7. Nodrošināt pasaules klases pieredzi	8. Palielināt klienta mūža vērtību	9. Koordinēt un veicināt ieteikumus
Uzsveriet kvalitāti ar rūpīgu iepakojumu, piedāvājiet videi draudzīgu iesaiņojumu, pievienojiet personalizētu pateicības kartiņu un kopšanas instrukcijas katrā pirkumā.	Iepazīstiniet ar saistītiem produktiem (piem., rotaļlietu komplektiem) vai sezonālu dizainu, piedāvājiet nelielu lojalitātes karti atkārtotiem pirkumiem tirgos.	Mudiniet klientus dalīties ar saviem pirkumiem sociālajos medijos, izveidot stimulu "iesaki draugu" tirgos (piemēram, neliela atlaide vai dāvana).