

هُوَ الْخَالِقُ

خلاصه وضعیت کاروکسب (از نگاه کارفرما)

نام شرکت:	نام مدیرعامل:
زمینه فعالیت:	نام مسئول روابط عمومی:
تلفن ثابت:	تلفن همراه:
مسئول پیگیری:	شماره تماس مسئول پیگیری:
آدرس وبسایت:	آدرس ایمیل:

ممنونیم که با دقت و تأمل به پرسش های زیر پاسخ می دهید. نظرات شما در میزان موفقیت پروژه تأثیر بسزایی خواهد داشت.

اهداف و باورهای درونی

شما که هستید؟ (لطفاً در مورد کاروکسب تان بنویسید)

دقیقاً چه کاری انجام می دهید؟

چرا این کار مهم است؟

چارت سازمانی خود را بصورت دقیق ترسیم نمایید.

اگر قرار باشد به کاروکسب شما به عنوان یک انسان نگاه کنیم، دارای چه شخصیت و ویژگیهای خاصی است؟

به نظر شما مشتریان باید چه احساسی نسبت به کاروکسب شما داشته باشند تا فرایند خرید صورت گیرد؟

اهداف و برنامه های آتی

اهداف کمی و کیفی شما به ترتیب برای:

یکسال آینده:

سه سال آینده:

پنج سال آینده:

ده سال آینده:

بصورت شفاف، چه نتایجی را از فعالیت های بازاریابی و تبلیغاتی خود انتظار دارید؟

. یکسال اول:

. یکسال دوم:

. یکسال سوم:

شناخت و تعیین مخاطبین

دسته بندی مخاطبان شما بر اساس موارد زیر به چه صورت است؟

سن:	سطح سواد:
جایگاه و موقعیت اجتماعی:	جایگاه و موقعیت شغلی:
تخصص:	موقعیت جغرافیایی:
میزان تخمینی درآمد ماهیانه:	انگیزه های خرید:

دسته بندی (اولویت بندی) مشتریان شما به چه صورتی است؟

برنامه و شیوه ارتباط با مخاطبانان به چه صورتی است؟ (مشتریان به چه صورتی با شما آشنا می شوند و پس از آن چگونه جذب می گردند و در نهایت ثابت می مانند)

ارائه سرویس های مکمل

آیا برنامه ای برای ارائه سرویس های مکمل با اهداف اصلی خود به مشتریان دارید؟ (به عنوان نمونه محصولی که مکمل محصول شما باشد!)

کانال های برقراری ارتباط با مخاطبان تان در حال حاضر چه هستند؟

به نظر شما آیا نیاز به کانال های ارتباطی آنلاین از قبیل وبسایت و شبکه های اجتماعی تا چه اندازه ضروری هستند؟

آیا تا کنون برنامه تبلیغاتی خاصی داشته اید؟ (هدف آن چه بوده و نتیجه حاصل از آن چه شده است؟)

اطلاعات تکمیلی

از لحاظ منحنی رشد سازمانی شما در کدامیک از وضعیت های زیر قرار دارید؟

تولد
در حال رشد
بلوغ یافته
تثبیت شده

آیا بانک اطلاعاتی مناسب از مخاطبان خود در دست دارید؟

آیا از سیستم ارتباط با مخاطبان CRM استفاده می کنید؟

آیا اطلاعات میدانی در مورد تعداد، موقعیت مکانی، رفتار خرید و توان خرید مشتریان خود در دست دارید؟ (آنها را بنویسید)

افراد مهم و تاثیرگذار بر روند ارتقای وضعیت کنونی و آتی مجموعه شما چه کسانی (یا چه کاروکسب هایی) هستند؟

میزان بودجه تخصیص یافته شما برای فعالیت های بازاریابی و تبلیغاتی به چه میزان بوده و در برنامه ریزی کنونی چقدر تعیین گردیده است؟

به نظر شما مشتریان برای انجام خرید بیشتر از هر چیز نیازمند دریافت چه پیامی از سمت کاروکسب شما هستند؟ (در قالب کلمات بیان کنید) به عنوان نمونه پیام یک فست فود برای مشتریان ارائه غذای خوب در سریعترین زمان ممکن است.

نقاط قوت شما:

- ۱
- ۲
- ۳
- ۴
- ۵

نقاط ضعف شما:

- ۱
- ۲
- ۳
- ۴
- ۵

فرصت های موجود و آتی شما: (فرصتهای سودمندی که با توجه به توانایی های فردی و میزان رشد بازار کسب و کارتان قابل تخمین و دسترسی هستند)

- ۱
- ۲
- ۳
- ۴

تهدیدهای موجود و بالقوه شما:

- ۱
- ۲
- ۳
- ۴

تجزیه تحلیل رقبا

رقیب اول

نام کمپانی:

سابقه فعالیت:

رنگ سازمانی:

موقعیت جغرافیایی:

نقاط قوت:

نقاط ضعف:

رقیب دوم

نام کمپانی:

سابقه فعالیت:

رنگ سازمانی:

موقعیت جغرافیایی:

نقاط قوت:

نقاط ضعف:

رقیب سوم

نام کمپانی:

سابقه فعالیت:

رنگ سازمانی:

موقعیت جغرافیایی:

نقاط قوت:

نقاط ضعف:

ممنویم از بابت زمانی که برای ارتقاء کیفیت کاروکسب تان در همکاری با ما اختصاص دادید.

تنظیم کننده:

تاریخ تنظیم: