

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Marketing plan kompanije Masetehnic d.o.o.". Rad ima 13 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

MEGATREND UNIVERZITET

Fakultet za poslovne studije

Beograd

SEMINARSKI RAD

Beograd 20.05.2010

SADRŽAJ

UVOD.....	3
SITUACIONA ANALIZA.....	4
Analiza potrošača.....	4
Analiza konkurenata.....	4
ANALIZA MARKETING MIKSA.....	5
Proizvod.....	5
Cena.....	5
Promocija.....	5
Distribucija.....	6
FINANSIJSKA ANALIZA PROIZVODA.....	7
Tržišno učešće.....	7
SWOT ANALIZA.....	7
Snage.....	7
Slabosti.....	7
Mogućnosti.....	8
Pretnje.....	8

SEGMENTACIJA TRŽIŠTA I IZBOR CILJNOG TRŽIŠTA.....	9
POZICIONIRANJE.....	9
DIFERENCIRANJE.....	10
TAKTIČKI MARKETING PROGRAMI.....	10
Strategija cene	10
Strategija proizvoda.....	10
Strategija promocije.....	10
Strategija distribucije.....	10
FINANSIJSKI PLAN.....	11
Predviđanje prodaje.....	11
Predviđanje troškova.....	11
ZAKLJUČAK.....	12
LITERATURA.....	13

Uvod

Kao osnovne delatnosti ove kompanije izdvajaju se maloprodaja, veleprodaja, uvoz i distribucija. Ono sto karakterise ovu kompaniju su fleksibilnost, univerzalnost, efikasno koriscenje resursa, prodajna mreza,velika brzina distribucije informacija.

Prodajna mreza podrzava vise od 250 distributivnih centara sirom Srbije, kao i preko 50 ovlastenih servisa Sprint skutera. U planu je prosirenje mreze na podrucija gde Sprint skuteri jos uvek nisu prisutni.

2.Situaciona analiza

2.1 Analiza potrosaca

Slika 1. Sprint Raptor 125

2.2 Analiza konkurenata

Konkurencija na samom trzistu Srbije i ostalim zemljama Evrope je itekako velika. Kad se u Srbiji spomene rec "motor" , odmah se pomisli na Japanske lidere poput Yamaha, Honda, Suzuki, Kawasaki... Naravno, Nemacki BMW , Italijanski Ducati i KTM, Americki Harley-Davidson..

Sediste kompanije Sprint (U Kini se ova kompanija zove "Jin Lun") je u Kini. Do skoro su svi mediji blatili Kineske motore... Al danas se sve to promenilo i Kinezi polako ali sigurno osvajaju sva moguca trzista u svetu. I svima postaju ne samo konkurenti, vec lideri . Pobjedjivanjem kvaliteta i niskom cenom, pridobili su ogroman broj potrosaca. Pokusavaju da ih sputavaju na sve moguće nacine, ali im to ne poalzi za rukom. Jer su dokazali da su vredni postovanja.

3. Analiza marketing miksa (proizvod, cena, promocija i distribucija)

3.1 Proizvod

Sprint kao proizvod je već par godina jedan od vodećih proizvođača u Kini. Proizvodnja ovih motora radi se isključivo na veliko. To se kod nas zove "masovna proizvodnja". U tome je i sama taktika Kineskih proizvođača. Proizvesti što više i prodati po što nižoj ceni. Što se tiče samog kvaliteta i završne obrade, njihovi proizvodi su svakog dana sve bolji i bolji. Nadmašuju sva očekivanja.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com