

С А Д Р Ж А Ј	
УВОД.....	3
СИТУАЦИОНА АНАЛИЗА.....	4
II а. Анализа потрошача.....	4
Анализа тражње.....	4
Анализа крајњих потрошача.....	4
Утицај окружења.....	5
II б. Анализа конкурената.....	5
II в. Анализа маркетинг микса.....	6
II г. Финансијска анализа производа.....	7
II д. Swot анализа.....	7
МАРКЕТИНГ ЦИЉЕВИ И СТРАТЕГИЈЕ.....	8
III а. Маркетинг циљеви.....	9
III б. Сегментације тржишта и избор циљног тржишта.....	9
III в. Позиционирање.....	9
ТАКТИЧКИ МАРКЕТИНГ ПРОГРАМИ.....	9
ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН.....	10
ОРГАНИЗОВАЊЕ, ПРИПРЕМА, КОНТРОЛА МАРКЕТИНГ АКТИВНОСТИ.....	11
ЗАКЉУЧАК.....	12

#### I УВОД

Предузеће "Партнер инжењеринг" д.о.о бави се пројектовањем и изградњом, реконструкцијом и адаптацијом стамбених ,пословних и индустријских објеката, као и пројектовањем и извођењем свих врста термо-техничких, електро и инсталација водовода као и гасних инсталација. Фабрика гасних котлова "Партнер Инжењеринг" која послује у оквиру предузећа "Партнер инжењеринг" бави се серијском производњом гасних котлова, који се користе за загревање просторија и припрему топле санитарне воде. У овом плану посебну пазњу сам посветила ФГК "Партнер инжењеринг". Стратегија предузећа усмерена је на комплетирању потребне опреме за производњу гасних котлова чиме би се обезбедила конкурентнија тржишна понуда у земљи, као и услови за извоз.

#### II СИТУАЦИОНА АНАЛИЗА

##### IIа Анализа потрошача

##### Анализа тражње

Тражња за производом представља укупну количину производа коју ће купити одређена група потрошача на одређеном географском подручју, у одређеном временском периоду, по одређеном маркетинг програму.

На потражњу за гасним котловима битно утиче процес гасификације. На формирање тражње гасних котлова значајно утиче неколико фактора. У великој мери утиче и ниво(динамика) изградње стамбених објеката, јавних и пословних, укључујући и адаптацију постојећих објеката из разлога да не задовољавају савремене потребе и стандарде.

Нови трендови и промене које се одигравају на националном тржишту и у окружењу намећу потребу брже и интензивније гасификације и изградње објеката свих врста. То је на изванредан начин и гаранција да ће се преко овог раста раст и потражња за гасним котловима. Постојећи асортиман није на задовољавајућем нивоу. Производња и пласман гасних котлова одвија се преко неколико организација са ограниченом понудом. У таквим условима постижу се прекомерно високе цене. Све то указује да постојећи капацитети и асортиман понуде нису довољни за остваривање планираних пројекција у области гасификације стамбених, пословних и јавних објеката, што даје шансу за освајање нових модела.

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

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**