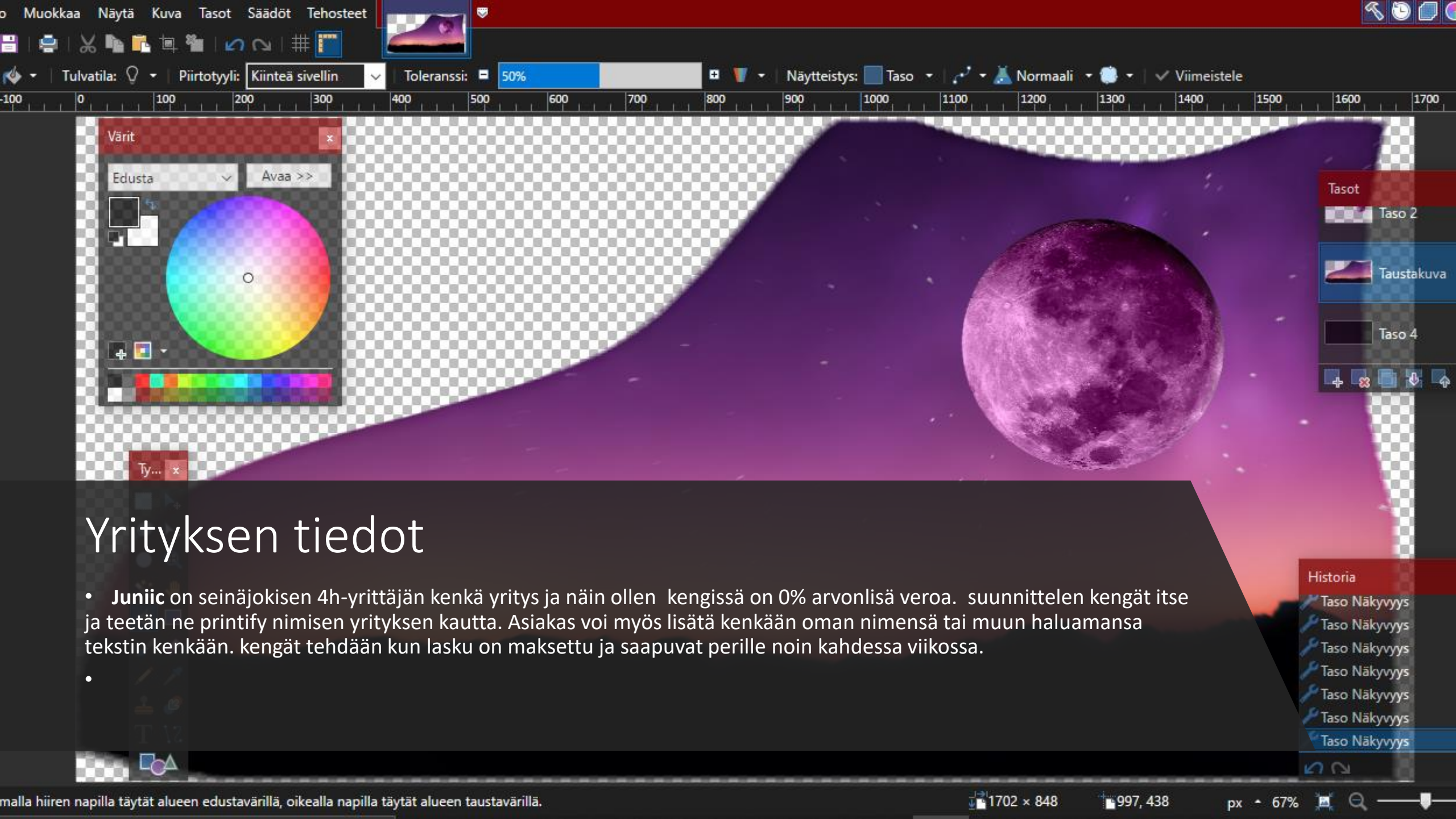


Juniic

**Markkinointi
suunnitelma**



Yrityksen tiedot

- **Juniic** on seinäjokisen 4h-yrittäjän kenkä yritys ja näin ollen kengissä on 0% arvonlisä veroa. suunnittelen kengät itse ja teetan ne printify nimisen yrityksen kautta. Asiakas voi myös lisätä kenkään oman nimensä tai muun haluamansa tekstin kenkään. kengät tehdään kun lasku on maksettu ja saapuvat perille noin kahdessa viikossa.

•

Markkina/toimiala analyysi

Miten toimiala on muuttumassa,
millainen on toimialan tulevaisuus

En ole havainnut isoja
muutoksia toimialan
muutoksissa

Mitkä asiat vaikuttavat
toimialan muutokseen

Kilpailu on kiivasta
sillä on lukuisia eri
yrityksiä jo valmiiksi

Avain tekijä on että
tuotteet ovat
uniikkeja eikä niitä
näin ollen myydä
muualla

Miten muutokset vaikuttavat
yrityksen toimintaan

Koronan aikana ihmisten
verkossa ostaminen on
lisääntynyt.

Kilpailija analyysi

Nykyiset kilpailijat

Kilpailijan vahvuudet

Kilpailijan heikkoudet

Kilpailijan markkinointikanavat ja somenäkyvyys



Suuri valikoima myös paljon erikoisia kenkiä ilmainen palautus ja toimitus

Hinta ja paljon tuotteita joita saa muualtakin

Ig ja fb



Suuri valikoima ja edulliset hinnat

Hinta ja paljon tuotteita joita saa muualtakin

Ig, fb ja youtube



Suuri valikoima uniikkeja kenkiä

hinta

Ig ja fb

Kilpailija analyysi

Miten erottautua
nykyisistä kilpailijoista

Mitkä ovat yrityksen
vahvuudet

Miten yritys voisi
hyödyntää kilpailijoiden
heikkoudet

Miten yritys voisi olla
mukana tulevaisuuden
kilpailussa

Hinta ja uniikit
tuotteet

Hinta, kotimainen
suunnittelu ja uniikit
tuotteet

Pitämällä hinnan
matalana ja tekemällä
lisää malleja

Tehostamalla some
markkinointia ja
mahdollisesti kotimaistaa
tuotantoa

Asiakkaat ja kohderyhmä

	Nuoret	Nuoret aikuiset	Aikuiset(vanhemmat)
Kuvaile asiakasryhmää kolmella adjektiivilla	Kokeilun haluisia Muodikkaita varattomampia	Kokeilun haluisia Muodikkaita	Tärkeitä laatutietoisia Varakkaita
Mitä haasteita tai tarpeita tällä asiakasryhmällä on?	Ei liian kallista tyylikkaitä	Tyylikkaitä kestäviä	Kestäviä Ei liian kallista
Mikä myyntiargumentti puree juuri tähän ryhmään?	edullinen	uniikki	Kotimaista suunnittelua
Miten vastaat tämän asiakasryhmän tarpeisiin?	Halvoilla hinnoilla ja tyylikkäillä malleilla	tiedotan materiaaleista tyylikkäillä malleilla	tiedotan materiaaleista Halvoilla hinnoilla

Mistä löydät nämä asiakkaat?



Instagram

facebook

Asiakkaat ja kohderyhmä

Ihannesiakas (Millainen on yrityksesi ihanne asiakas? Ikä, asema jne.)	Asiakastarve (Mikä tarve/ongelma asiakkaalla voisi olla?)	Millä tuotteella tai palvelulla ratkaiset asiakkaan tarpeen/ongelman?
Vanhempi/läheinen työssäkäyvä 20v+	Ostaa lapselleen tai läheiselleen kengät lahjaksi tai muuten vaan	Hienot kengät jonkalaisia ei muilta löydy
Nuori/nuori aikuinen jotain töitä tekevä	Haluaa tyylikkää ja joukosta erottuvat kengät eikä halua maksaa liikaa	Hienot ja edulliset kengät jonkalaisia ei muilta löydy

Markkintointi- ja viestintäkanavat

Kanava	Tarkoitus ja tehtävä	Kohderyhmä	Tavoite	Mittari
Facebook ja Instagram	Esitellä tuotteita, tehdä tutuksi myymälää ja sen valikoimaa. Muistutella aukioloajoista ja tarjouksista. Ideoita tuotteista ja videoita myymälästä/tuotannosta.	Some seuraajat ympäri Suomen, 10-70 vuotta	Tiedottaa tuotteista, joita myymälässä ja verkkokaupassa	Sivujen ja julkaisujen tykkäykset, jaot, kommentoinnit
Kotisivut, verkkokauppa , Google	Kattavasti tietoa yrityksestä ja tuotteista	Some seuraajat ympäri Suomen, 10-70 vuotta	Saada tuotteet tunnetuksi ja myydyksi Sivuilla	vierailleet, tilauksien määrä