

LAMBARAN KERJA PEMASARAN.

NAMA PERNIAGAAN: SHELLY WARONG CORNER.

1. OBJEKTIF PEMASARAN.

- menarik pelanggan sekitar Kawasan kedai.
- meningkatkan jualan makan tengahari dan petang.
- membina pelanggan tetap harian.

2. SASARAN PELANGGAN.

- Pekerja kilang sekitar.
- penduduk setempat.
- Pelanggan yang lalu Lalang.
- pelanggan yang mencari makanan cepat dan murah.

3. STRATEGI PEMASARAN.

- harga mampu milik.
- rasa makanan yang konsisten dan sedap.
- servis cepat dan mesra.
- fokus pelanggan tetap.
- promosi ringkas tetapi konsisten.

4. AKTIVITI PEMASARAN.

- letak buner/papan tanda depan kedai.
- promosi mulut ke mulut.
- Whatsapp status.
- facebook posting.
- diskaun kecil untuk pelanggan tetap.
- pakej menu jimat.

5. SALURAN PEMASARAN.

- kedai fizikal.
- facebook page.
- whatsapp status.
- cadangan pelanggan kepada rakan.

6. BUJET PEMASARAN.

- baner dan papan tanda.
- printing menu.
- data internet.
- kos promosi kecil.

7. KEKERAPAN PEMASARAN.

- harian: layanan pelanggan dan kualiti makanan.
- mingguan: posting menu dan promosi.
- bulanan: semak jualan dan respon pelanggan.

8. UKURAN KEJAYAAN.

- jualan pelanggan harian.
- jualan harian meningkat.
- pelanggan datang semula.
- maklum balasan positif pelanggan.

9. TINDAKAN PENAMBAHBAIKAN.

Baiki rasa, kuantiti ikut maklum balas.

- tambah menu ikut permintaan pelanggan.
- Perbaiki servis dan kelajuan hidangan.
- promosi lebih aktif waktu jualan perlahan.