

PRILOGA 6: Načrt trženja

1. PRODAJNE MOŽNOSTI

1.1 Predvideni kupci

Kupci (naziv)	Poslovna dejavnost kupca	Pogodbeni odnos (da/ne)	Količina dobave (z navedbo enote)	Delež skupne prodaje (%)
-	-	-		
-	-	-		
-	-	-		
-	-	-		
-	-	-		

1.2 Predvidena konkurenca

Naziv konkurenta	Ocena prodajne strategija konkurenta*
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

* poleg ocene kakovosti prodajne strategije konkurentov z ocenami: dobra, srednja ali slaba je potrebno navesti tudi kratek opis njihovih bistvenih aktivnosti

1.3 Predvidena količina prodaje na posameznih trgih, na katerih bo organizacija proizvajalcev predvidoma prodajala pridelke svojih članov

Trg	Delež (%)
Lokalni trg	
Republika Slovenija	
Evropska unija	
Države bivše Jugoslavije	
Ostalo	

2. PROIZVODI

2.1. Lastnosti pridelkov, ki se bodo prodajali

Proizvod	Lastnosti in posebnosti proizvodov*	Integrirani (v %)	Ekološki (v %)	Ocena prilagoditve ponudbe kupcem: dobra, srednja ali slaba
- - - - - - -				

* navedejo se lastnosti (predviden delež I., II. oz. III. razreda, pakirano, za maloprodajo in druge posebnosti proizvodov, ki so pomembne za kupce)

3. CENE

3.1 Predvidene cene posebej za vsako leto trajanja programa ločeno

Proizvod	Predvidena nakupna cena* pri članih op(SIT/ enoto z navedbo enoto)	Predvidena nakupna cena* pri NEčlanih op(SIT/ enoto z navedbo enoto)	Predvidena prodajna cena (SIT/ enoto z navedbo enoto)

* navede se povprečne nakupne cene posamičnega pridelka

4. DISTRIBUCIJA

Opis predvidenega distribucijskega procesa (potek odkupa, prevoz, skladiščenje, način dostave)
-

5. NAČRT PRODAJE

5.1 Načrt prodaje posebej za vsako leto trajanja programa

Proizvod	Prodajne možnosti (skupaj SIT)	Načrt proizvodnje (skupaj SIT)	Aktivnosti za uskladitev*

* navede se predvidene aktivnosti za uskladitev proizvodnih možnosti s prodajnimi možnostmi, po posameznih proizvodih organizacije proizvajalcev v naslednjih petih letih, kjer se vrednost obravnava kot zmnožek količin in predvidenih odkupnih oz. prodajnih cen