

PRILOGA 6: Načrt trženja

1. PRODAJNE MOŽNOSTI

1.1 Kupci, za vsako trajanja programa posebej

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

Priložiti tudi kopije predprodajnih pogodb

1.2 Konkurenca

Naziv konkurenta	Ocena prodajne strategije konkurenta
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

1.3 Količina prodaje, posebej za vsako leto poslovanja

Vrsta prodaje	Delež (%)	Količina
predprodajna pogodba		
prosta prodaja		

2. DISTRIBUCIJA

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

3. NAČRT PRODAJE

3.1 Načrt prodaje posebej za prvo, drugo, tretje, četrto in peto leto

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

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