

Forretningsplan

**Firmanavn**

# Salg- og markedsføring

Er meget konkret i din beskrivelse af markedet, vil det gøre arbejdet med salg og markedsføring meget nemmere. Hvis du præcis ved, hvem du vil ramme, er det nemmere at vælge, hvilke midler du vil bruge i markedsføringen og salgsaktiviteterne.

**Salgs- og markedsføringsaktiviteter fra start:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Salgs- og markedsføringskanal | Aktiviteter | Tidsplan | Ansvarlig | Pris |
| Digital markedsføring |  |  |  |  |
| Direct Mail |  |  |  |  |
| Kundebesøg |  |  |  |  |
| Telefonsalg |  |  |  |  |
| Annoncering |  |  |  |  |
| Tryksager |  |  |  |  |
| Skiltning |  |  |  |  |
| Præsentationsmateriale |  |  |  |  |
| Presse og PR |  |  |  |  |
| Messe og udstilling |  |  |  |  |
| Anden reklame |  |  |  |  |

**Netværk**

Hvem i dit netværk skal først have at vide, at du har startet virksomhed?

**Årligt budget til markedsføring:**

**Særlige markedsføringsaktiviteter (lanceringsbudget):**

Pris på denne markedsføring:

**Public Relation (PR) ved åbning af virksomheden:**