

1. UVOD

Čestitamo! Veliko slavlje je pred Vama i vreme je da lepe vesti podelite sa najdražim i da počnete sa planiranjem organizacije proslave. Niste sigurni kako da počnete? Ne brinite, mi smo tu. Recite "DA" i nama, pa se opustite: dan koji ćete pamtiti do kraja života će proći savršeno, baš onako kako ste oduvek želeli. Ako ne želite frustraciju i stres, samo je potrebno da se opustite i prepustite sve profesionalcima.

2. OPIS (DELATNOST) ORGANIZACIJE

Savetnik za venčanje je kompanija u začetku koja pruža usluge davanja saveta i organizovanja za velike događaje poput venčanja, godišnjica, medenih meseca i to mladama, mladoženjima, kao i članovima njihovih porodica. Mi smo svadbena konsultantska grupa i naš cilj je da vratimo "zabavu" u planiranje venčanja i događaja. Velika većina ljudi postane sklona stresu i previše isfrustrirana dok planira ove događaje. Mi smo iskusni i profesionalni konsultanti i mi ćemo iskoristiti naše eksperte da vas zamene u toj ulozi, a na vama će samo ostati da se lepo provedete i da zapamtite lepe trenutke. Praktično, vaše je samo da sednete i da uživajte, a naše da u tome uspemo. Rezultati? Mi kreiramo događaj prema svakom paru posebno- pravi izraz njihove veze i pojedinačnosti kao para.

3. DEFINISANJE ON-LINE STRATEGIJE

3.1. GLAVNI MARKETINŠKI I POSLOVNI CILJEVI

Bez obzira da li je ovo prvo venčanje naših klijenata, ili njihova godišnjica, mi želimo da svaki detalj njihovog događaja bude i prijatan i da dugo ostane u njihovom sećanju. Tako da nudimo dosta paketa i usluga koji su specijalno prilagođeni potrebama svakog para.

Naš glavni cilj jeste satisfakcija klijenata. Našu ciljnu grupu čine sve osobe ženskog i muškog pola kojima treba savet ili pomoć u organizaciji gore pomenutih događaja, godine je teško utvrditi jer to mogu biti i dosta mlade osobe, a isto tako i dosta stare osobe (npr. ako slave godišnjicu braka i sl.).

Naši ciljevi su:

1. da postanemo lider na domaćem tržištu
2. da svi naši klijenti budu prezadovoljni
3. da bogatom i kvalitetnom ponudom privučemo i klijente iz bivših jugoslovenskih zemalja
4. da naša kuća bude sinonim za dobru organizovanost

3.2. SWOT ANALIZA

STRENGTHS (snage)- Naše snage su svakako te što smo među začetnicima ove vrste usluge na našim prostorima, i samim tim smo u velikoj prednosti. A ujedno internet poslovanje postaje sve popularnije, tako smo ulaskom na internet tržište u prednosti u odnosu na konkurenciju koja posluje klasičnim putevima.

WEAKNESSES (slabosti)- Najveća slabost je ta što su ljudi u našoj zemlji navikli da sami organizuju ovakve događaje i nemaju puno poverenja u tamo neke konsultanske kuće. Ukoliko uspemo da razbijemo te predrasude onda ćemo ukloniti našu najveću slabost.

OPPORTUNITIES (šanse)- Naša šansa je ta što ćemo klijentima nuditi i određene savete, a ne samo organizovanje događaja, na taj način ćemo i skupljati njihovo poverenje. Takođe jedna od šansi jeste i ta da se sve više parova opredeljuje za netradicionalna venčanja, tako da im mi možemo ponuditi odgovarajuće alternative (poput venčanja na neobičnim mestima).

THREATS (pretnje)- Glavnu pretnju nam predstavljaju konkurentski sajtovi sa sličnim sadržajem. Pored konkurencije imamo i potencijalne klijente koji ne koriste racunar, a samim tim ni Internet. U tom pogledu možemo se samo nadati da će se kompjuterska pismenost Srbije popraviti u narednom periodu.

3.3. FAKTORI USPEHA (KEYS TO SUCCESS)

Promocija je jedan od važnijih faktora uspeha. Dobra promocija našeg sajta će privući klijente, a kasnije pozitivna iskustva, kao i knjiga gostiju na sajtu će svakako uticati na povećanje uspeha. Zatim, ključne reči pri pretraživanju moraju nas izbaciti na prvo mesto na pretraživačima.

Ovo su naši ključevi uspeha:

1. Izvršiti sve usluge koje naši klijenti zahtevaju bez odlaganja i efikasno
2. Uspostaviti odličnu saradnju sa trgovcima pout muzičara, frizera, cvećara, salonima venčanica itd.
3. Održati profesionalnu sliku o kompaniji svo vreme

3.4. NAČIN SPROVOĐENJA ON-LINE STRATEGIJE

Adekvatnom kombinacijom pojedinih internih faktora kao što su cena, distribucija, promocija i proizvod, mogućnost naše firme da ostvari on-line uspeh se povećava. Da bi smo imali uspeh kod potencijalnih klijenata potrebno je da ostvarimo kontakte različitim oblicima komuniciranja, informišući ih o našim uslugama (npr. putem mailing liste). Na taj način stičemo određeni nivo poverenja kod njih. Praksa razvijenijih zemalja Zapada, naročito SAD, pokazala je da promocija zahteva efikasnu komunikaciju sa potrošačima.

Poruke potrošačima možemo prezentirati na više načina. Mi smo se opredelili za masovne medije tipa Interneta i časopisa.

Opredelili smo se da se i pored Interneta reklamiramo i u časopisima, jer veliki deo naše ciljne grupe verovatno ne koristi Internet. Što se tiče časopisa to će najverovatnije biti neki ženski časopisi nedeljnici tipa Blic žene, Story i sl, kao i mesečnici vezane za venčanja i mlade.

Što se tiče Interneta moramo dobro proceniti sajtove na kojima ćemo staviti svoju reklamu. To pre svega treba da budu sajtovi koji se bave modom, ženama, venčanjima i sl.

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA

RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.MAGISTARSKI.COM

WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com