**مارکتینگ پلن - [نام برند یا کسب‌وکار]**

**۱. تحلیل وضعیت (Situation Analysis)**

**محیط داخلی**

* **محصولات یا خدمات:**
	+ [شرح مختصری از محصولات یا خدمات شما]
* **منابع:**
	+ [شامل منابع مالی، انسانی، تکنولوژیکی، و دیگر منابع]

**محیط خارجی**

* **رقبا:**
	+ [لیست و تحلیل رقبا]
* **تحلیل SWOT:**
	+ **نقاط قوت:**
		- [لیست نقاط قوت کسب‌وکار]
	+ **نقاط ضعف:**
		- [لیست نقاط ضعف]
	+ **فرصت‌ها:**
		- [فرصت‌های موجود در بازار]
	+ **تهدیدها:**
		- [تهدیدهای موجود در بازار]

**۲. اهداف بازاریابی (Marketing Objectives)**

* **هدف کوتاه‌مدت:**
	+ [مثلاً: افزایش آگاهی از برند تا ۲۰٪ در ۳ ماه]
* **هدف میان‌مدت:**
	+ [مثلاً: افزایش فروش آنلاین به میزان ۳۰٪ تا ۶ ماه آینده]
* **هدف بلندمدت:**
	+ [مثلاً: تبدیل به یکی از برندهای برتر در بازار ایران در ۳ سال آینده]

**۳. بازار هدف (Target Market Identification)**

* **مخاطبان اصلی:**
	+ [شرح دقیق از گروه‌های هدف به همراه ویژگی‌های دموگرافیکی و روان‌شناختی]
* **نیازهای مشتری:**
	+ [تحلیل نیازهای خاص مشتریان شما]
* **ویژگی‌های بازار:**
	+ [بررسی رفتارهای خرید مشتریان و روندهای بازار]

**۴. استراتژی بازاریابی (Marketing Strategy)**

* **استراتژی تبلیغاتی:**
	+ [تعریف روش‌های تبلیغاتی، کانال‌های تبلیغاتی و استراتژی‌های کمپین]
* **استراتژی محصول:**
	+ [چگونگی رقابت در بازار و معرفی محصولات جدید یا بهبود محصولات موجود]
* **استراتژی قیمت‌گذاری:**
	+ [روش‌های قیمت‌گذاری و جایگاه برند]
* **استراتژی توزیع:**
	+ [چگونگی توزیع محصولات و انتخاب کانال‌های فروش]

**۵. آمیخته بازاریابی (Marketing Mix)**

* **محصول:**
	+ [مشخصات و ویژگی‌های محصول/خدمت]
* **قیمت:**
	+ [استراتژی قیمت‌گذاری]
* **مکان:**
	+ [کانال‌های توزیع و فروش]
* **ترویج:**
	+ [برنامه‌های تبلیغاتی، هدایای ویژه، تخفیف‌ها]

**۶. تخصیص منابع و بودجه (Budget Allocation)**

* **تبلیغات آنلاین:**
	+ [بودجه مورد نظر]
* **بازاریابی محتوا:**
	+ [بودجه مورد نظر]
* **پشتیبانی فروش:**
	+ [بودجه مورد نظر]
* **تحقیقات بازار:**
	+ [بودجه مورد نظر]

**۷. زمان‌بندی و برنامه‌ریزی (Timeline & Action Plan)**

* **ماه ۱:**
	+ [فعالیت‌ها و اهداف برای ماه اول]
* **ماه ۲:**
	+ [فعالیت‌ها و اهداف برای ماه دوم]
* **ماه ۳:**
	+ [فعالیت‌ها و اهداف برای ماه سوم]

**۸. ارزیابی و سنجش عملکرد (Evaluation & Performance Metrics)**

* **شاخص‌های عملکرد (KPIs):**
	+ [تعداد بازدید سایت، نرخ تبدیل مشتری، میزان رشد فروش، و غیره]

**۹. انعطاف‌پذیری و بهینه‌سازی (Flexibility & Optimization)**

* **بررسی نتایج:**
	+ [ارزیابی نتایج هر کمپین یا فعالیت]
* **بهینه‌سازی:**
	+ [چگونه کمپین‌ها و استراتژی‌ها بر اساس بازخوردها و داده‌ها بهبود می‌یابند]

**نتیجه‌گیری:**
این مارکتینگ پلن به شما کمک می‌کند تا استراتژی‌ها و اقدامات خود را با دقت و به‌طور مؤثر برنامه‌ریزی کرده و روندهایی را که می‌خواهید در کسب‌وکار خود دنبال کنید، مشخص کنید.

این قالب می‌تواند برای هر کسب‌وکاری متناسب با صنعت، مخاطب هدف و نیازهای خاص آن برند تغییر کند.