



Balangkas ng Plano sa Pamilihan

Ang tangka ng isang plano sa pamilihan ay ituro ang gawain ng kumpanya tungo sa kasiyahan ng pangangailangan ng parokyano; alamin kung ano ang nais ng parokyano, magbuo ng isang kalakal/serbisyo iugnay sa pangangailangan, ihatid ang kalakal/serbisyo sa gagamit at makipag-usap sa suki-na mayroong tubo.

Pasimula

SINO	ang kumpanya, namamahala, tauhan , komunidad?
ANO	ang produkto/serbisyo,ano ang hangarin ng kumpanya?
SAAN	maitatayo ang planta?
PAANO	ipapalakad ng kumpanya patungo sa kanilang layunin, patag ng produksyon,dami ng pagbenta?
BAKIT	gumagawa ng kalakal/serbisyo, ano ang katangian nito at gaano ka-higit sa pangkasalukuyang kalakal?

PALENKENG PATATAMAAN

- Ano ang unang mungkahing pamilihan ng kumpanya?
 - lokal
 - probinsya
 - probinsya sa kanluran
 - nasyonal
- Paano papasok ang kumpanya sa hilera ng mahalagang pamilihan?
 - parokyano
 - industriya
 - pamahalaan
 - pandaigdigang
 - tagatustos
 - tagayari
 - tagapakyaw
- Saan ang hangganan ng patatamaang palengke?
 - grupo ng parokyano
 - heograpiya
- Ano ang halaga ng dolyar sa buong halaga ng inaasahang pagbebenta sa loob ng iminumungkahing palengke.
- Ilarawan ang grupong gagamit alinsunod sa edad, kasarian, pamumuhay, tinatangi (mahalagang grupo ng parokyano.)
- Ilahad ang patag ng layunin ng kumpanya sa pagbebenta at ano ang sagisag ng porsiyento ng kabuuang halaga ng bahagi ng pamilihan.
- Ilarawan ang kakayahan ng plano ng produksyon paghahambing sa kailangan ng iminumungkahing palengke.



- Ikrohis ang anumang dahilan sa labas na mag-impluwensiya at makaka-apekto sa pagbili ng kalakal at paano ito madadaig:
 - batas sa sa pag-impake/markahan
 - GST (epekto sa pagtanggap ng parokyano sa presyo)
 - paghilig ng bumibili (malusog na pagkain laban sa Hindi malusog na pagkain)
 - pagbabago sa teknolohiya sa produksyon (paraan ng paglitaw)
- Sabihin kung kailan karaniwang binibili ang kalakal/serbisyo; sa pag-udyok o karaniwang bagay na binibili sa tindahan. Tinutukoy ba ito sa estratehiya ng pamimili?
- Sino ang karaniwang bumili ng kalakal/serbisyo? Sino ang nagpapasiyang bumili? Wasto ba ang estratehiya ng pamimili sa grupong ito?
- Ilarawan ang iba't-ibang produkto na makukuha:
 - ayon sa linamnam
 - ayon sa laki ng pakete
- Ano ang bahagi ng palengke sa bawat isa?
- Saan karaniwang binibili ang kalakal?
 - supermarkets
 - grocery stores
 - convenience stores
 - snack bars
 - gas bars
 - vending machines
 - schools
- Ang pagsisikap ba ay tamang-tama sa mga lugar na ito?

Pangangailangan sa Pamilihan

- Sino ang kumpetensiya?
- Ano ang kanilang kalakal/serbisyo?
- Paano inihahambing ang kalakal/serbisyo ayon sa katangian, halaga, pag-pakete at kaibahan?
- Ano ang porsiyento ng buong halaga napupunta sa kumpetensiya?
- Ano ang katotohanan matatanggap ng kumpanya makuhang bahagi ng pamilihan (magsama ng tantiya ng benta)?
- Ano ang karaniwang inaasahan ng mga mamimili sa uri ng ganitong kalakal/serbisyo? Tumutugon ba ito sa kanilang pangangailangan?
- Binigyan-diin ba ang katangian ng kalakal/serbisyo sa pag-impake (tulong sa pagbenta/sa pagpa-pakita ng kalakal)?
- Ano ang pantay na paglago ng kita na inaasahan sa darating na tatlong taon? Maari bang itaguyod ng plano na ihatid ang produksyon?
- Ano ang mahabang plano ng kumpanya?



- iba'ibang bahagi-tagagawa sa broker sa tagapakyaw sa parokyano.
- Sino/Anong kumpanya ang maglalako?
- Mayroon bang binayaran ng komisyon na nagtitinda?
- Ano ang gastos na kaugnay sa mungkahing pagdaraan landas ng pamimigay?
- Ano ang epekto ng landas sa paghatid /produksyon na may taning na panahon?
- Ano ang kalagayan ng paghahatid?
- Paano ang pagbabalot ng kalakal pagkarga, ipakita sa gagamit? Ano klaseng pagbubuhay na pisikal ang kailangan?
- Sumusunod ba sa patakaran ang pagbabalot ng produkto (markahan, pagdikit, atpb.)?
- Kaakit-akit ba at bumabagay sa mata ang produktong, pinapakita ang panlahat ng pagmarka, kodigo at halaga?
- Mayroon bang paraan sa pagbigay ng kuro-kuro buhat sa parokyano, pagkontrol ng katangian?
- Ano ang pinakamababang pantay ng imbentaryo sa pagpapanatili upang masigurong wala nawala dahil sa huling paghatid, (back orders) at magkahating paghatid?
- Ano ang paraan ng paglakad ng in-order, pagkarga at pagkuwenta?
- Ano ang kundisyon mabibigay na pang-komersiyong?

Promosyon/Pag-anunsiyo

- Ilarawan ang ("communication package") pakete ng pag-usap ng kumpanya.
Halimbawa:
 - Pag-aanunsiyo
 - Pagbebenta
 - promosyon sa pagbebenta
 - publisidad
- Magkano ang badyet sa unang taon sa bawat kategorya?
- Ano ang porsiyento ng bawat media gagastusin sa pangkalahatang pakete ng pag-aanunsiyo?
 - telebisyon
 - radyo
 - Pahayagan
 - Magasin
 - Bilbord
 - Business cards
 - Co-operative advertising sa pakyawan/pagtingi
 - Iba pa

Pagtitinda



- Anong uri ng tagapagtinda ang gagamitin(-food brokers, commissioned salesperson,) atbp?
- Anong kasangkapan ang ibibigay sa tindero upang makatulong sa pagtanggap ng order (dami ng diskwento, pagbili ng eskaparate, atbp.)?

Pagpresyo ng Produkto

- Ano ang pagtanggap sa presyo ng parokyano para uri ng produkto/serbisyo?
- Paano maihahambing ang mungkahing produkto/serbisyo na presyo?
- Mayroong bang palugit sa pagitan ng gastos ng gumawa at pagtanggap ng parokyano sa halaga upang magbigay ng (mark-ups) sa patag ng pakyawan,naghahatid at pagtingi?
- Pinapayagan ba ng presyo para sa pagkarga,inaasahan kita, pagbabago ng presyo sa lugar ng pamimili at ang akalang halaga ng parokyano?
- Ang kupon at pagtawad ba ay isinasaalang-alang sa paghikayat sa parokyano na subukan ang ibang panlasa,atbp.)?

Pagpapakilala ng Produkto

- Paano ibinabahagi ang gastos ng produkto?
 - Gastos sa kalakal na naipagbili-
 - tuwirang trabaho
 - tuwirang materyales
 - Gastos sa Pagpapalakad
 - gastos sa pagbebenta
 - gastos sa pagbabalita
 - gastos na panlahatan at pangangasiwa (kasama ang pagkarga)
- Anong (mark-ups) na pinapayagan sa bawat patag ng paghahatid (mark up chain at channel pricing)?

Halimbawa:

Gumagawa		Pagpakyaw		Pagtingi	
Gastos	90%	Gastos	80%	Gastos	60%
	+		+		+
Markup	10%	Markup	20%	Markup	40%
	=		=		=
Presyong Paninda	100%	Presyong Paninda	100%	Presyong Paninda	100%

*Ginagamit ba ang pinakamatipid na paraan sa paggawa at pag-impake (kasama ang kagamitang panangkap) upang babaan ang gastos ng produkto/serbisyo?



Paraan ng Paghahatid

- Paano maihahatid ng plano ng mga kumpanya ang kalakal/serbisyo sa gagamit?
- Ano ang paraan ng paghahatid na gagamitin?
 - direktso-tagagawa sa parokyano
 - isang bahagi –tagagawa sa tagatingi sa parokyano
 - tradisyonal –tagagawa ng tagapakyaw sa tagatingi ng parokyano
- Magbibigay ba ng pagsasanay sa mga nagtitinda?
- Paano susukatin ang bisa ng pagbebenta?
- Ano ang paghihikayat na ibibigay sa mga nagtitinda para sa bagong kuwenta, tagumpay?

Promosyon sa Pagtitinda

- Ano ang planong kilos na gagamitin sa promosyon?
 - pagtanghal sa lugar na pagbili/sangkap sa pagbili
 - samples
 - kupons
- Ano ang gastos na kaugnay sa bawat isa?

Publisidad

- Paano ang plano ng kumpanya sa (“kick off”) na ipakilala ang produkto sa paggamit ng publisidad?
 - Pagpapatibay
 - Patunay ng mamimili
 - tagubilin
 - anunsiyo sa mga sasakyan
 - Panay na nakikitang tema

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.