** マーケティング戦略テンプレート サンプル**

|  |  |
| --- | --- |
| カテゴリ | 説明 |
| **マーケティング戦略**  | 品質と信頼性に優れた Positive Charge の充電ステーションを選択して、化石燃料による環境への影響を減らし、より良い世界を実現する。  |
| **マーケティング目標** | 顧客生涯価値を高める。製品認知度とレビューを向上させる。 |
| **競争上の優位性** | Positive Charge は極めて熟練した労働者を雇用し、新たなテクノロジーをリードしています。 |
| **予算** | Positive Charge の収益の 3 ～ 5%。 |
| **買い手の購買サイクル** | 買い手は購入前に、認識、検討、決心のサイクルを繰り返します。 |
| **独自の価値提案** | 信頼性と品質に優れたステーションで自分の電気自動車を充電することにより、環境にプラスの影響を与える。 |
| **ブランディング** | Positive Charge は社会と環境への意識が高い企業です。 |

**マーケティング ミックス**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| カテゴリ | 説明 | コスト |
| **製品** | EV 充電ステーション | ￥110,000 |
| **価格** | 利益率 30% | ￥143,000 |
| **場所** | Positive Charge オンライン小売販売プラットフォーム | 月あたり ￥200,000 |
| **販売促進** | デジタル マーケティング、ソーシャル メディア、電子メール キャンペーン | 月あたり ￥900,000 |
| **人** | マーケティング、管理、設計の各チームPositive Charge の顧客 | ￥110,000 |
| **プロセス** | Positive Charge は、各バリュー ステップを消費者に提供します。  |  |
| **実際の証拠** | Positive Charge の顧客による体験の質と満足度 |  |

**マーケティング チャネル**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| カテゴリ | 説明 | コスト |
| **検索エンジン最適化 (SEO)** | キーワードとページ要素の最適化コンテンツ作成 | 月あたり ￥200,000 |
| **デジタル パートナーシップ**  | なし |  |
| **ソーシャル メディア マーケティング** | ユーザーが情報を共有しているプラットフォームへのマーケティング | 月あたり ￥100,000 |
| **電子メール マーケティング** | マイクロインフルエンサーに焦点を当てることでブランド認知度を高め、Positive Charge のサイト トラフィックを増加させる。 | 影響力のあるフォロワー 1,000 人につき 15 ドル |
| **その他** | Positive Charge ニュースレターの配信、顧客の獲得と定着を目的とした電子メール | 月あたり ￥90,000 |

|  |
| --- |
| **免責条項**Smartsheet がこの Web サイトに掲載している記事、テンプレート、または情報などは、あくまで参考としてご利用ください。Smartsheet は、情報の最新性および正確性の確保に努めますが、本 Web サイトまたは本 Web サイトに含まれる情報、記事、テンプレート、あるいは関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または利用可能性について、明示または黙示のいかなる表明または保証も行いません。かかる情報に依拠して生じたいかなる結果についても Smartsheet は一切責任を負いませんので、各自の責任と判断のもとにご利用ください。 |