

التخطيط التسويقي:

هو سلسلة منطقية من الأنشطة المترابطة التي تؤدي إلى وضع الأهداف التسويقية وصياغة الخطط اللازمة لتحقيق هذه الأهداف.

الاستغلال المنظم للموارد التسويقية في المؤسسة من أجل تحقيق أهدافها التسويقية.

أهمية التخطيط التسويقي:

1. يساعد المديرين على التفكير المنتظم القائم على اسس علمية.
 2. يساعد على تنسيق أفضل الجهود التسويقية.
 3. يساعد على تحسين عملية الرقابة.
 4. يساعد في مواجهة الظروف الطارئة.
 5. تعتبر أداة اتصال فعالة وتتطلب تعاون جميع العاملين في المنظمة.
- تخطيط التسويق: يعتمد على الإجابة على التساؤلات التالية:

- أين نحن الآن؟
- إلى أين تريد الذهاب؟
- كيف يمكن الوصول إلى هناك؟
- كم سنستغرق من الوقت للوصول؟
- كم سيكلفنا الوصول إلى هناك؟
- ما هو حجم الإيرادات المالية التي نستطيع تحقيقها؟



