

Marketing Plan of Coca-Cola

by Haseeb | Mar 18, 2016 | Marketing, Marketing Plan |



Introduction

Coca is giant soft drink company, which has been recognized as the world's leading beverage manufacturer, marketer and retailer. This company is US based and it has many franchises spread across the world, in which the syrup concentrated is supplied along with the bottlers pack. The company has introduced over 500 brands in more than 200 countries and it also provides about 1.6 billion servings every day. The company targets all age groups including minors, young and old people and it is used in homes, offices, parties, functions, bars, restaurants and everywhere.

Coca Cola is not promoting its products through their research and development and various innovations have been carried out in the company. The company is the largest selling company in the market and it has about 59 percent market shares in the beverage industry. The company is trying to increase its maximum consumption of the beverage and it is going to be provided on all stores and outlets across the world. The company is making alliance with other international brands to use products of this company with their products or food items. The use of the products of this company has now become the social status in all parts of the world and most of the people like to have lunch or dinner with this soft drink.

Coca Cola SWOT Analysis

Coca Cola Strength

- Coca Cola has been the integral part of culture of different countries for a long time.**
- The product has created the over-romanticizing image among people.**
- The company enjoys the strong brand entity and it is name of trust and quality.**
- The name of this company is also displayed on hats, T-shirts, and other collectible things.**
- The bottling system of Coca Cola is its main strength and people like to buy its products in bulk quantity.**

- The company operates its business through its effective and impressive distribution system.
- The company supplies its products through different franchises, which are operating in length and width of the countries and the products of this company are also available in remote areas too.

Coca Cola Weaknesses

- Coca Cola has faced the problem of reduction in its supply as the consumer purchasing power has been minimized in Indonesia and Thailand.
- Coca cola is creating problems for teeth, which is serious issue for health care.
- If people use this drink continuously, then it can create problems of sugar and other ailments.
- This soft drink is also known as calcium killer, so it can make your bones weak.
- The continuous drinking of this soft drink can make weak your heart, kidneys, livers and other inner body parts and it can also disturb your digestive system.

Coca Cola Opportunities

- The company needs to introduce its new products with new packaging and it can boost their business.
- The new bottling system of the company can get the infinite growth opportunities across the world.
- The company needs to coverage large diverse and geographic area for the sale of its soft drink beverage products.

Coca Cola Threats

- The supply of substitute products in market is great threat for the company.
- The products like hot chocolate, coffee, tea, milk and juices can affect the sale of this carbonated Soft Drink Company.

Marketing Objectives

The main objective of the company is to enable the company to control and handle its marketing plan. The company needs to motivate its individuals to reach to the common goal. The marketing objectives of the company should be realistic, measurable, timed, achievable and specific. The management of the company should have consistent focus on all functions of the company and achieve return on capital and promote the products of the company. The management should take initiatives to increase awareness of the products among its clients and also survive current market competition with other companies.

Market Segmentation

The products of Coca cola satisfy all age groups and the market is becoming large and open to all types of people. The products of the company hit different market segmentation in which mass marketing, niche marketing, differentiated marketing and concentrated marketing. Diet Coke satisfies the needs of the clients having consciousness of weight and other brands sooth the requirements and taste of the clients.

Target Market

When the management of company completes the analysis of the business, they should determine the marketing objectives and target the required market. The company needs to know the group of people on whom they need to focus their attention. They should focus on marketing efforts and they can know where the business will be more successful and productive. As this company satisfies its customers so the target market is becoming diverse and wide from healthy diet consciousness to Diet coke.

Product Differentiation and Positioning

Coca Cola has introduced wide variety of products in which sprite, fanta, regular coke and others, which are provided in different product shapes and styles and they satisfy the demands of the clients. The market of Coca Cola has taken the

particular position in the market and it is providing to all segments of all society through their quick and most effective distribution channels.

Marketing Mix

Place

Coca Cola is providing its products in the market at all prominent stores and franchises, from which it is sold in the retail market in bulk quantity. The producer starts the distribution of the product and it is ended with the users. The appropriate distribution channel should be selected to determine the sales levels and controls its cost.

Price

The company has maintained fair price policy of its products and these products are available in the market at the affordable rates. When the products reach in the hands of users, the cost of the distribution is also included along with tax implied by the government. For the products of the company, the market skimming pricing, loss leaders, penetration pricing, price points and the discounts are also included.

Promotion

The company has most effective promotional policy as these products are provided to the clients after their effective and impressive advertisement policy. The company takes part in different sporting events and also sponsors different sports activities, which can boost the sales of products of this company.

Marketing Strategy

Coca Cola has most effective marketing strategy, which is derived from their new marketing plan and it can target the market. The management should gather information from their customers and want to know their desires. The company

should work on its problems and get suitable information to solve its problems. The company needs to know the choice of its clients and take the appropriate measures. The company needs to introduce new products and also focus on promotion of its products, which can increase the sale of the products. The company also ensures its timely provision of the products to its clients, so that it can compete with its rival company and do not let them to grab their position in the market.

Return of Investment

The company invests its huge amount on the preparation, marketing, advertising and provision of products in the market. The company includes all expenses in the cost of the products and it is set in the price of the products, which they can get from their clients in shape of their profit. The company works out all necessary financial issues and judges the financial position of the company, which needs investment and such expenses are included in the price of the products.

طرح بازاریابی کوکا کولا

توسط حسیب | ۲۰۱۶ مارس ۱۸ | بازاریابی، طرح بازاریابی و |



معرفی

کوکا گول شرکت نوشابه، که به عنوان پیشرو در جهان تولید آشامیدنی، بازاریاب و فروشنده به رسمیت شناخته شده است. این شرکت در ایالات متحده و بر اساس آن است بسیاری از فرانچایز گسترش در سراسر جهان، که در آن شربت متمرکز شده است همراه با بطری بسته عرضه می شود. این شرکت بیش از ۵۰۰ علامت های تجاری در بیش از ۲۰۰ کشور معرفی کرده است و آن را نیز فراهم می کند حدود ۱.۶ میلیارد نفر هر روز. این شرکت هدف قرار تمام گروه های سنی از جمله کودکان زیر سن قانونی، جوان و افراد مسن و آن را در خانه ها، ادارات، احزاب، توابع، کافه ها، رستوران ها و در همه جا استفاده می شود.

کوکا کولا است محصولات خود را ترویج نه از طریق تحقیق و توسعه خود و نوآوری های مختلف در این شرکت انجام شده است. این شرکت بزرگترین شرکت فروش در بازار است و آن را تا حدود ۵۹ درصد از سهم بازار در صنعت نوشیدنی. این شرکت در تلاش برای افزایش حداکثر مصرف خود را از نوشیدنی ها و از آن است که در تمام فروشگاه های و رسانه در سراسر جهان ارائه شده است. این شرکت در حال ساخت اتحاد با دیگر مارک های بین المللی به استفاده از محصولات این شرکت با محصولات خود و یا مواد غذایی. استفاده از محصولات این شرکت در حال حاضر وضعیت اجتماعی در تمام نقاط جهان تبدیل شده و بسیاری از مردم دوست دارند ناهار یا شام با این نوشابه.

تجزیه و تحلیل SWOT کوکا کولا

قدرت کوکا کولا

- کوکا کولا است بخشی جدایی ناپذیر از فرهنگ کشورهای مختلف برای یک مدت طولانی بوده است.
- این محصول تصویر بیش از حد رمانتیک در میان مردم ایجاد کرده است.
- این شرکت نهاد نام تجاری قوی برخوردار است و آن را به نام اعتماد و با کیفیت است.
- نام این شرکت همچنین در کلاه، تی شرت، و دیگر چیزهای کلکسیونی نمایش داده شود.

• سیستم بتلنج کوکا کولا قدرت اصلی آن است و مردم می خواهند به خرید محصولات خود را در مقدار فله.

• این شرکت به اجرا کسب و کار خود را از طریق سیستم توزیع موثر و قابل توجه آن است.

• شرکت تامین محصولات خود را از طریق فرانچایز مختلف، که در طول و عرض از کشورهای فعال و محصولات این شرکت نیز بیش از حد در مناطق دور افتاده در دسترس هستند.

نقاط ضعف کوکا کولا

• کوکا کولا مشکل کاهش عرضه آن مواجه شده است به عنوان قدرت خرید مصرف کنندگان در اندونزی و تایلند به حداقل برسد.

• کوکا کولا است ایجاد مشکلات برای دندان است، که مسئله جدی برای مراقبت های بهداشتی.

• اگر از مردم استفاده از این نوشیدنی به طور مداوم، سپس آن را می تواند مشکلات قند و بیماری های دیگر ایجاد کنید.

• این نوشیدنی نیز به عنوان قاتل شناخته شده کلسیم، پس از آن می توانید استخوان های شما را ضعیف می کند.

• نوشیدن مداوم از این نوشیدنی می تواند ضعف خود را قلب، کلیه ها، کبد و سایر اعضای بدن درونی و همچنین می تواند دستگاه گوارش را مختل کند.

کوکا کولا فرصت

• این شرکت نیاز به معرفی محصولات جدید خود را با بسته بندی های جدید و می تواند کسب و کار خود را افزایش دهد.

• سیستم بسته بندی مایعات جایگزین جدید از شرکت می تواند فرصت رشد نامحدود در سراسر جهان است.

• این شرکت نیاز به پوشش منطقه بزرگ جغرافیایی متنوع و برای فروش محصولات نرم آشامیدنی نوشیدنی آن است.

تهدید کوکا کولا

• عرضه محصولات جایگزین در بازار تهدید بزرگی برای این شرکت است.

• محصولات مانند شکلات داغ، قهوه، چای، شیر و آب میوه می تواند از فروش این نوشابه شرکت نرم تاثیر می گذارد.

اهداف بازاریابی

هدف اصلی این شرکت است که برای فعال شرکت برای کنترل و رسیدگی به طرح بازاریابی آن است. این شرکت نیاز به ایجاد انگیزه در افراد خود را برای رسیدن به هدف مشترک. اهداف بازاریابی شرکت باید واقع بینانه، قابل اندازه گیری، به پایان رسیده، دست یافتنی و خاص باشد. مدیریت این شرکت باید تمرکز سازگار در تمام توابع از شرکت و رسیدن به بازدهی سرمایه و ترویج محصولات این شرکت است. مدیریت باید ابتکارات را برای افزایش آگاهی از محصولات در میان مشتریان خود و همچنین زنده ماندن رقابت در بازار در حال حاضر با شرکت های دیگر.

تقسیم بندی بازار

محصولات کوکا کولا برآورده تمام گروه های سنی و بازار در حال تبدیل شدن بزرگ و باز به همه انواع از مردم است. محصولات این شرکت ضربه تقسیم بندی های مختلف بازار که در آن بازاریابی انبوه، بازاریابی طاقچه، بازاریابی متفاوت و بازاریابی متمرکز شده است. رژیم غذایی کک ارضا نیازهای مشتریان داشتن آگاهی از وزن و مارک های دیگر راستگو الزامات و طعم و مزه از مشتریان.

بازار هدف

وقتی مدیریت شرکت کامل تجزیه و تحلیل کسب و کار، آنها باید اهداف بازاریابی را تعیین و هدف قرار دادن بازار مورد نیاز است. این شرکت نیاز به دانستن گروه از مردم در آنها نیاز به توجه خود را به تمرکز.

آنها باید در تلاش های بازاریابی تمرکز و آنها می توانند دانند که در آن کسب و کار خواهد شد موفق تر و مولد. این شرکت با ارضا مشتریان خود تا بازار هدف در حال تبدیل شدن متنوع و گسترده ای از آگاهی رژیم غذایی سالم برای کک رژیم غذایی.

تمایز محصول و تعیین موقعیت

کوکا کولا طیف گسترده ای از محصولات که در آن جن، فانتا، کک به طور منظم و دیگران، که در اشکال مختلف محصول و سبک ارائه شده و آنها برآوردن خواسته های مشتریان معرفی کرده است. بازار کوکا کولا و موقعیت خاص در بازار گرفته شده است و آن را ارائه به تمام اقشار جامعه همه از طریق کانال های توزیع سریع و موثر ترین آنها.

بازاریابی

محل

کوکا کولا ارائه محصولات خود را در بازار در تمام فروشگاه ها برجسته و حق امتیاز، از آن است که در بازار خرده فروشی در کمیت فله به فروش می رسد. تولید کننده شروع می شود توزیع محصول و آن را با کاربران به پایان رسید. کانال توزیع مناسب باید انتخاب شود برای تعیین سطح فروش و هزینه های آن را کنترل میکند.

قیمت

این شرکت سیاست قیمت عادلانه از محصولات خود را حفظ کرده است و این محصولات در نرخ مقرون به صرفه در بازار در دسترس هستند. زمانی که محصولات به در دست کاربران، هزینه های توزیع نیز همراه با مالیات ضمنی توسط دولت گنجانده شده است. برای محصولات این شرکت، قیمت گذاری دستکاری بازار، رهبران از دست دادن، قیمت گذاری نفوذ، نقاط قیمت و تخفیف نیز گنجانده شده است.

ترفیح

این شرکت با سیاست تبلیغاتی موثر ترین عنوان این محصولات به مشتریان پس از سیاست تبلیغات موثر و چشمگیر خود ارائه شده است. شرکت طول می کشد در رویدادهای مختلف ورزشی و همچنین حامیان مالی فعالیت های ورزشی مختلف، که می تواند فروش محصولات این شرکت را افزایش دهد.

استراتژی بازاریابی

کوکا کولا است استراتژی بازاریابی موثر ترین است، که از طرح بازاریابی جدید خود مشتق شده و آن را می توانید بازار هدف. مدیریت باید این اطلاعات را از مشتریان خود را جمع آوری و می خواهند بدانند خواسته های خود را. این شرکت باید در مشکلات آن کار و دریافت اطلاعات مناسب برای حل مشکلات آن است. این شرکت نیاز به مطمئن شوید انتخاب مشتریان خود و اقدامات مناسب. این شرکت نیاز به معرفی محصولات جدید و همچنین بر ارتقای محصولات خود را، که می تواند فروش محصولات افزایش تمرکز می کنند. این شرکت همچنین تضمین می کند ارائه به موقع خود را از محصولات به مشتریان خود، به طوری که آن را می توانید با شرکت رقیب خود به رقابت بپردازند و اجازه ندهید که آنها را به چنگ موقعیت خود را در بازار

بازگشت سرمایه

شرکت سرمایه گذاری مقدار بزرگ خود را در آماده سازی، بازاریابی، تبلیغات و ارائه محصولات در بازار است. این شرکت شامل تمام هزینه در هزینه محصولات و آن را در قیمت محصولات، که آنها می توانند از مشتریان خود را به شکل سود خود را دریافت تنظیم شده است. این شرکت کار می کند همه مسائل مالی لازم و قضات وضعیت مالی شرکت، که نیاز به سرمایه گذاری و هزینه های چنین در قیمت محصولات گنجانده شده است.