**Marknadsplan**

**Strategier**

För att marknadsföra en produkt måste först och främst en marknads undersökning bedrivas. Detta av anledning att samla information om vilka kunder som är målgrupp för produkterna som skall säljas. Marknads undersökningen görs genom att titta på olika företag och samla information om deras miljöutsläpp för att avgöra vilka företag som är målgrupp. Det skall även göras en konkurrens analys för att utvärdera vad värdet för produkten kan tänkas uppskattas till.

Marknaden som vårt företag erbjuder produkter och tjänster i är inom IT marknaden. Strategin när det gäller marknadsföring inom IT marknaden i detta fall är att spela på miljöfråge-kortet då det är en unik fråga inom marknaden och får företaget att stå ut. Det skall alltid strävas mot att hänga med i marknaden och erbjuda olika sorters program som inriktar sig på olika målgrupper för att alltid kunna ha något att erbjuda.

För att sälja produkten på ett effektivt och bra sätt är det viktigt att skapa och erhålla en kunddatabas för alla eventuella kunder som sedan en säljavdelning kan använda som underlag för försäljning.

När en kund erhållits är det viktigt att få kunden att känna sig nöjd med sitt köp och inte känna sig besvikna eller lurade. Därför erbjuder Ashmout Technologies fortsatt samarbete med kunden i form av möten för att ta hålla fortsatt uppdatering av kundens behov samt och garantier för underhållning av mjukvara.