

Studijski program: Informatika
Predmet: Poznavanje poslovnih procesa
Proces marketinga u veterinarskoj ambulanti
Profesor: Student: Saša Stamenović Milica Veličković 022/2020

Sadržaj:

Proces marketinga	1
Veza marketinga veterinarske ambulante sa klijentima	1
Saveti i strategije koje veterinarska ambulanta može primeniti u svom marketinškom planu	2
SSA dijagram marketinga	4
Prikaz tabele marketinga (Promocije)	5
Prikaz upita marketinga (Dodavanje promocije)	6
MOV dijagram	6
Izgled Promocije u Embarcadero-u	7
Izgled Dodavanja Promocije	8

Proces marketinga

Marketing veterinarske ambulante ključan je za uspeh poslovanja, posebno u današnje vreme kada je konkurencija velika. Proces marketinga u veterinarskoj ambulanti uključuje niz strategija i aktivnosti koje su usmerene na privlačenje i zadržavanje ciljne grupe, odnosno vlasnika kućnih ljubimaca koji su u potrazi za kvalitetnom veterinarskom uslugom.

Uključujući istraživanje tržišta, razvoj marketinškog plana, promociju i oglašavanje, kao i odnos sa kupcima, marketing veterinarske ambulante ima za cilj povećanje svesti o njenim uslugama, privlačenje novih klijenata i zadržavanje postojećih.

U ovom procesu važno je usmeriti se na kvalitet usluge, edukaciju klijenata, uspostavljanje brenda i ugleda u industriji. Kao i u svakom drugom poslovnom sektoru, veterinarske ambulante se moraju suočiti sa izazovima poput konkurencije, promena u potrebama i preferencama klijenata I razvojem tehnologije.

Veza marketinga veterinarske ambulante sa klijentima

Veza marketinga veterinarske ambulante sa klijentima je ključni aspekt uspešnog poslovanja veterinarske ambulante. Marketing veterinarske ambulante nije samo o promovisanju usluga, već i o stvaranju vrednosti za klijente. Kako bi veterinarska ambulanta uspešno privukla i zadržala klijente, ključno je razviti blisku i kvalitetnu vezu sa njima.

Jedan od načina za uspostavljanje kvalitetne veze sa klijentima je kroz edukaciju. Veterinarska ambulanta može edukovati klijente o zdravlju i nezi kućnih ljubimaca, o tome kako prepoznati simptome bolesti, kako sprečiti i lečiti različite bolesti. Kroz edukaciju klijenti će stvoriti poverenje u veterinarsku ambulantu i osećati se sigurno i zadovoljno kada je u pitanju briga za njihove ljubimce.

Osim edukacije, veterinarska ambulanta može razviti i različite programe lojalnosti koji će klijentima omogućiti dodatne pogodnosti i nagrade za korištenje njihovih

usluga. Na primer, veterinarska ambulanta može nuditi popuste na redovne preglede, besplatne savete i konsultacije, nagrade za preporuke novih klijenata.

Ključno za uspešnu vezu marketinga veterinarske ambulante sa klijentima je i redovna komunikacija. Veterinarska ambulanta može komunicirati sa klijentima putem telefona, e-pošte, društvenih mreža ili lično, kako bi se osiguralo da su klijenti informisani o novim uslugama, promenama u radnom vremenu ili drugim važnim informacijama. Takođe, redovna komunikacija sa klijentima omogućava veterinarskoj ambulanti da prati zadovoljstvo svojih klijenata i da prikuplja povratne informacije o kvalitetu svojih usluga.

Saveti i strategije koje veterinarska ambulanta može primeniti u svom marketinškom planu

Marketing veterinarske ambulante uključuje niz strategija i taktika koje su usmerene na privlačenje i zadržavanje klijenata. Veterinarska ambulanta treba razviti marketinški plan koji odražava njene specifične potrebe i ciljeve i koristiti različite načine oglašavanja i komunikacije kako bi se povećala vidljivost.

Prvi korak u procesu stvaranja marketinškog plana veterinarske ambulante je istraživanje tržišta. Ovo uključuje analizu potreba i preferencija ciljne grupe, kao i identifikaciju konkurencije. Može razviti marketinški plan koji će privući ciljanu grupu i istaknuti njene prednosti u odnosu na konkurenciju.

Nakon što je razvijen marketinški plan, veterinarska ambulanta može početi sa promocijom svojih usluga. Promocija može uključivati različite marketinške načine poput oglašavanja u lokalnim medijima, društvenih mreža, pravljenju flajera i brošura, organizaciju događaja i sl.

Veterinarska ambulanta može i graditi svoj brend, poput stvaranja vizualnog identiteta (logo-a, boja, fontova), uspostavljanja jedinstvenog glasa (ton, stil pisanja), izgradnje ugleda (ocene, preporuke), itd. Brendiranje pomaže veterinarskoj ambulanti da se izdvoji od konkurencije i stvori prepoznatljivost.

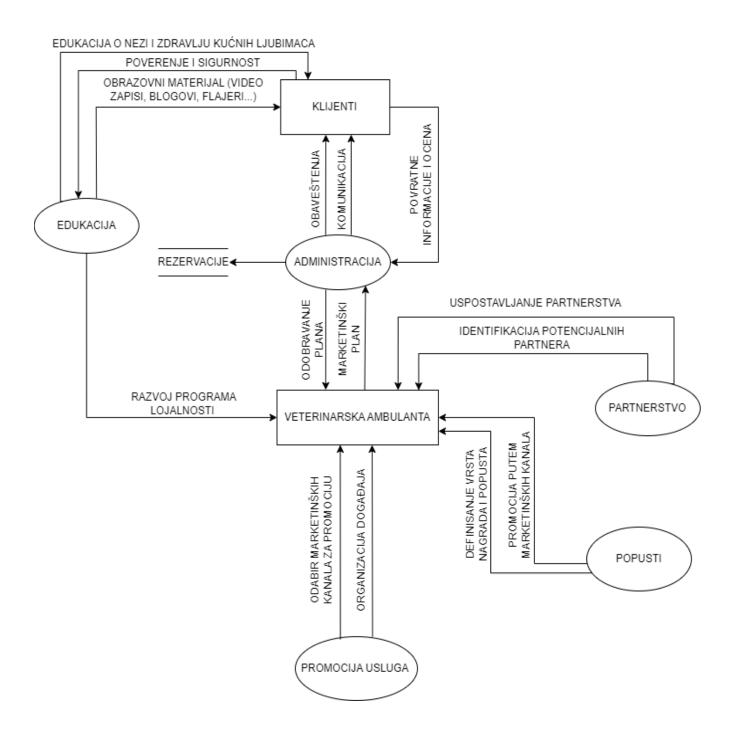
Takodje može biti u partnerstvu sa drugim kompanijama i organizacijama kako bi proširila i poboljšala svoju vidljivost. Na primer, veterinarska ambulanta može da

bude partner sa prodavnicama kućnih ljubimaca, lokalnim parkovima, internatima ili uzgajivačnicama pasa kako bi se promovisali i privukli novi klijenti.

Veterinarska ambulanta može ponuditi besplatne savete i vodiče o zdravlju kućnih ljubimaca, ishrani, prevenciji bolesti itd. Ovo može biti u obliku blogova, video zapisa, flajera ili drugog obrazovnog materijala koji će pomoći korisnicima da brinu o svojim ljubimcima.

Ponuda raznih nagrada i popusta za privlačenje novih klijenata i zadržavanje postojećih. Ovo može uključivati popuste usluga, besplatne preglede za nove klijente, nagrade za lojalnost itd.

SSA dijagram marketinga



Prikaz tabele marketinga (Promocije)

	Promocije X						
	IDPromocije 🕶	IDVlasnika 🔻	Vrsta promocije	w	Datum 🔻	Opis	¥
	1	1	Organizacija događaja		4/19/2023		
	2	2	Društvene mreže		4/7/2023		
	3	3	Flajeri/Brošure		4/3/2023		
	4	4	Partnerstvo		4/9/2023		
	5	5	Besplatni saveti		4/6/2023		
	6	3	Popusti		4/21/2023		
*	(New)						

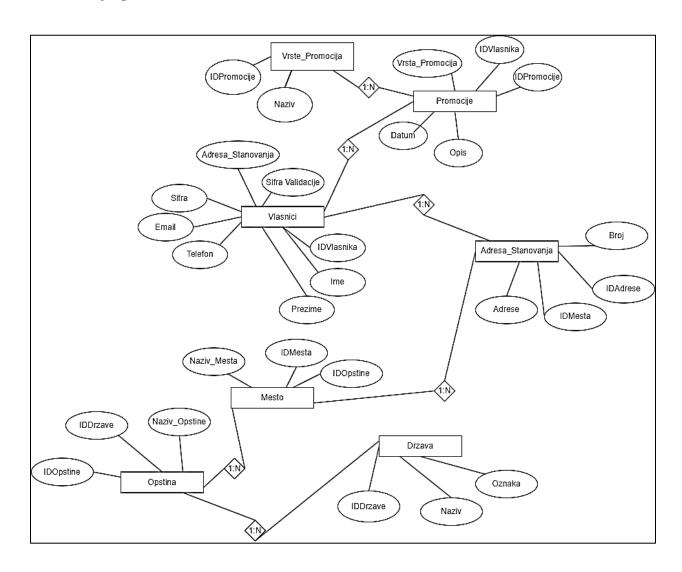
▮▦	Promocije ×						
4	IDPromocije 🕶	IDVlasnil	ka 🔻	Vrsta promocije 🔻	Datum 🕶	Opis -	
	1		1	Organizacija događaja	4/19/2023		
	2		2	Društvene mreže	4/7/2023		
	3		3	Flajeri/Brošure	4/3/2023		
	4		4	Partnerstvo	4/9/2023		
	5		5	Besplatni saveti	4/6/2023		
	6		3	Popusti	4/21/2023		
*	(New)		×-				
		IDVIa Ime	Prez				
		1 Pera	Perio				
		2 Žika	Tode				
		3 Nen	n Niko				
		4 Vale	er Lazio				
		5 Brai	Spas				

	Promocije X				
4	IDPromocije •	IDVlasnika 🔻	Vrsta promocije 🔻	Datum 🕶	Opis 🕶
	1	1	Organizacija događaja	4/19/2023	
	2	2	Društvene mreže	4/7/2023	
	3	3	Flajeri/Brošure	4/3/2023	
	4	4	Partnerstvo	4/9/2023	
	5	5	Besplatni saveti	4/6/2023	
	6	3	Popusti	4/21/2023	
*	(New)		~		
			Organizacija događaja		
			Društvene mreže		
			Flajeri/Brošure		
			Partnerstvo		
			Besplatni saveti		
			Popusti		

Prikaz upita marketinga (Dodavanje promocije)

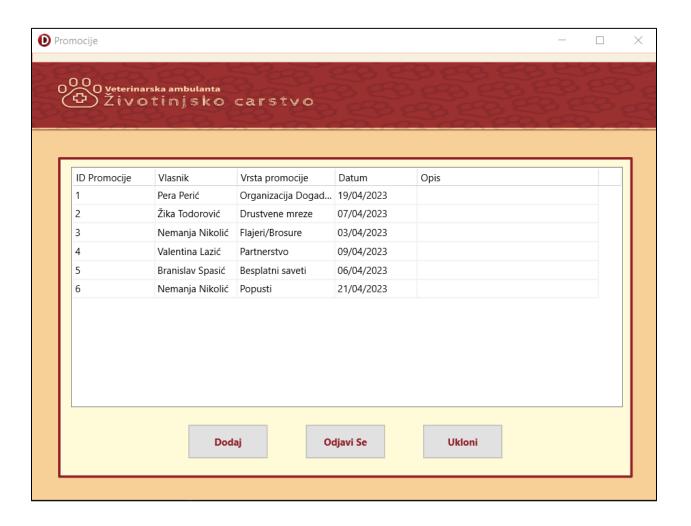
Vlasnik -	Vrsta promocije 🔻	Datum +	Opis +
Pera Perić	Organizacija događaja	19/04/2023	
Žika Todorović	Društvene mreže	07/04/2023	
Nemanja Nikolić	Flajeri/Brošure	03/04/2023	
Nemanja Nikolić	Popusti	21/04/2023	
Valentina Lazić	Partnerstvo	09/04/2023	
Branislav Spasić	Besplatni saveti	06/04/2023	

MOV dijagram



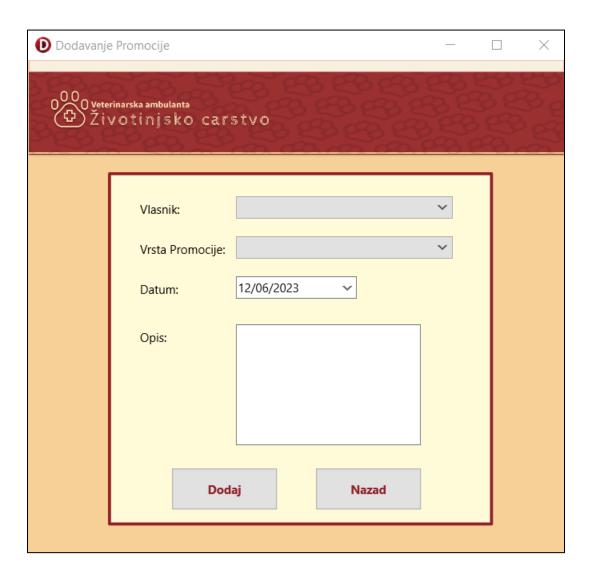
Izgled Promocije u Embarcadero-u

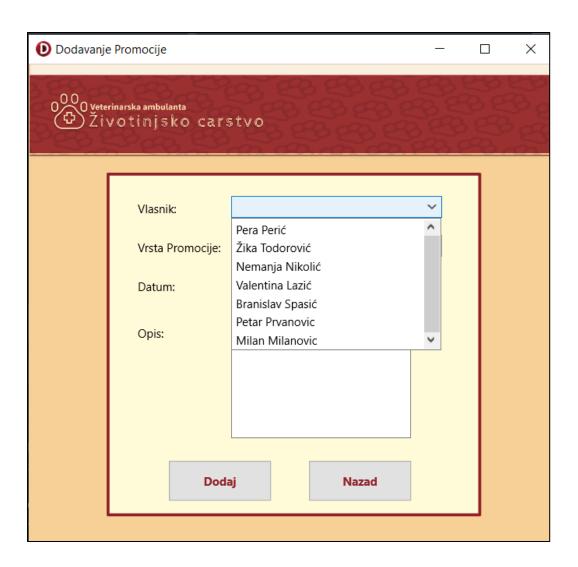
Forma Promocije nam se sadrzi od ID Promocije, Vlasnika, Vrste promocije, Datuma I Opisa. Pored nje nam se nalaze 3 dugmeta (Dodaj, Odjavi Se I Ukloni). Da bismo dodali novu promociju koristimo dugme Dodaj, klikom na dugme pojavljuje nam se nova forma pod nazivom Dodavanje promocije.



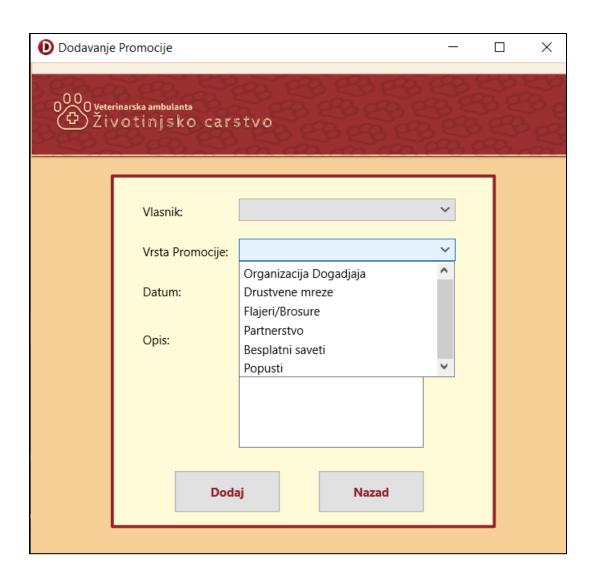
Izgled Dodavanja Promocije

U ovoj formi su nam prikazani Vlasnici, Vrsta promocije, Datum I Opis. U sledecim koracima je postupno prikazano kako izgleda forma I kako se krece proces dodavanja promocije.





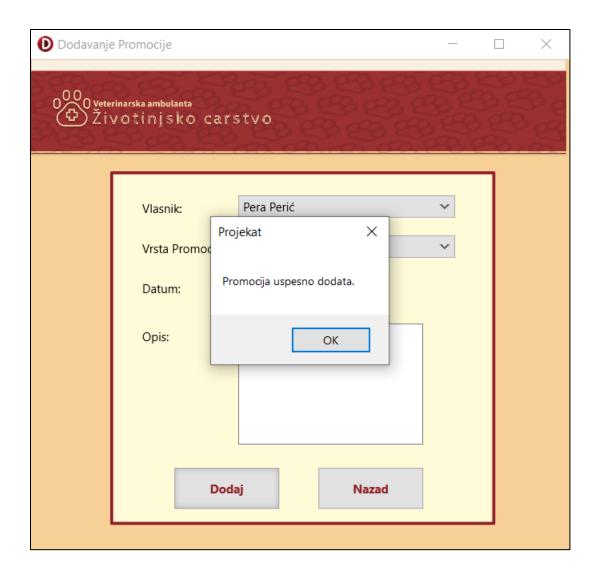
Odabir Vlasnika sa prikazanog spiska.



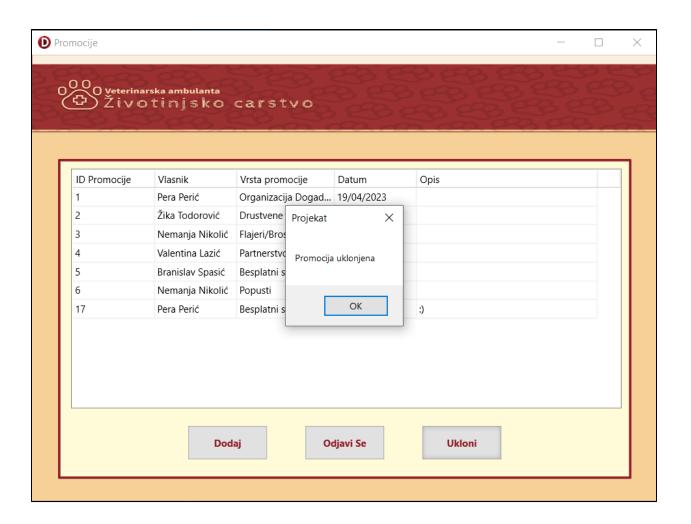
Odabir vrste promocije sa prikazanog spiska.



Odabir datuma.



Iskacuci prozor koji nam govori da je Promocija uspesno dodata.



Da bismo uklonili neku promociju potrebno je kliknuti na bilo koje polje u tabeli I zatim dugme Ukloni, pojavice nam se iskacuci prozor gde ce pisati poruka da je promocija uklonjena.