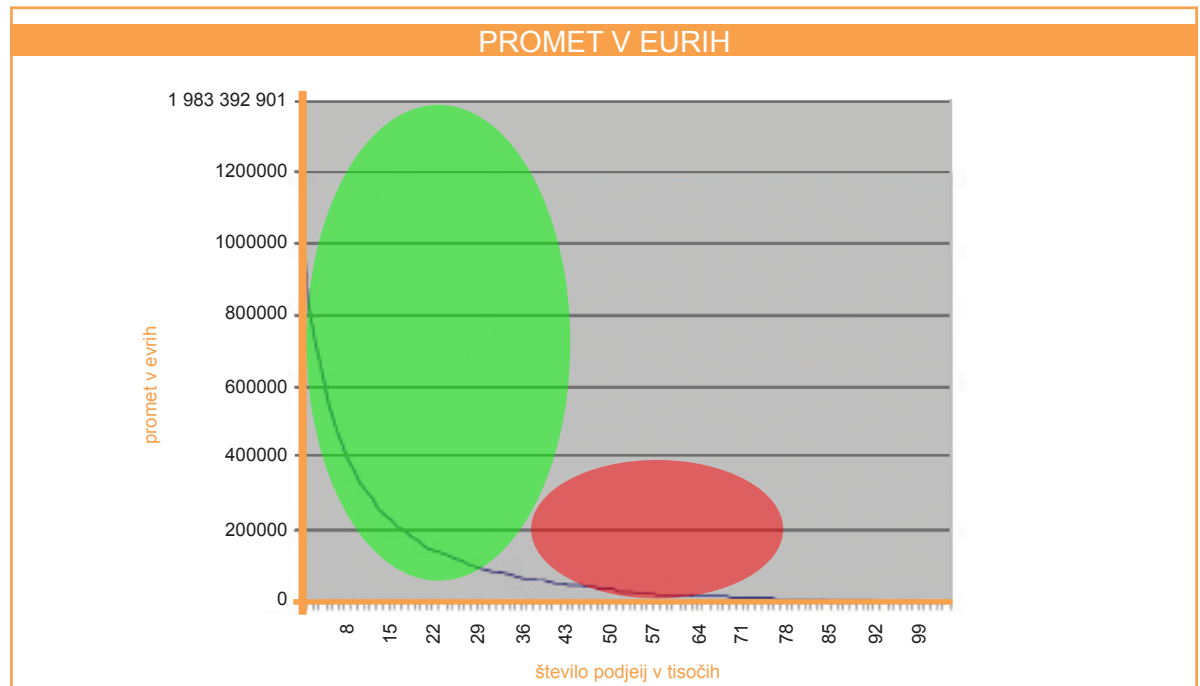


Komu prodajate?

Iščete kupce z veliko kupno močjo?



T: +386 (0)1 500 86 30
F: +386 (0)1 500 86 40
pg.group@siol.net
kartica@siol.net



PG GROUP

d . o . o .

Stegne 7

1 0 0 0

Ljubljana

Slovenija

Ali ste vedeli, da so slovenska podjetja in samostojni podjetniki v letu 2007 kupili za cca. 200.000.000.000 eurov (da, dvesto milijard!!) raznih izdelkov in storitev? Da, še enkrat: dvesto milijard eurov, oz. natančneje 202.614.672.000 eura.

Vir: SURS.

In kakšno kupno moč imajo na drugi strani gospodinjstva? Podatki statističnega urada kažejo naslednjo sliko: za leto 2007 je bilo aktivnega prebivalstva 969.000, ki so prejeli v povprečju 835 eur neto prejemkov.

Vir: SURS.

Poleg aktivnega prebivalstva so tukaj še upokojeanci: teh je bilo 543.473, ki so prejeli v povprečju 511,53 eur neto prejemkov.

Vir: ZPIZ.

Aktivno prebivalstvo in upokojeanci so prebivali v skupno 652.939 gospodinjstvih. Matematika je torej takšna:

	PREJEMKI NETO EUR	VSOTA	
aktivno preb.	969.000	835	808.630.500
upokojeanci	543.473	512	278.258.176
	skupaj:		1.086.633.244
	število gospodinjstev:		652.939
	neto prihodek na gospodinjstvo:		1.664

S primerjavo kupne moči gospodarstva s kupno močjo gospodinjstev vidimo, da je kupna moč gospodarstva kar 200 x večja od kupne moči gospodinjstev. Nekateri proizvodi in storitve so seveda namenjeni samo enemu, eni samo drugemu segmentu. Toda nekateri proizvodi in storitve so takšni, da jih lahko prodajamo obema segmentoma. Takrat je tudi pomembno vedeti, kakšen uspeh pričakujemo in dosežemo v enem in kakšen v drugem ciljnem segmentu.

Vendar je tudi gospodarstvo strukturirano in je zato pametno, da svoje napore in vire usmerimo na takšen način, da lahko pričakujemo kar največji učinek na vložena sredstva.

Profitne kartice pošiljamo na prvih 36.000 podjetij po velikosti prihodkov. Glede na prihodke pomenijo 99,9 % vseh prihodkov gospodarskih družb v Sloveniji. Ostala podjetja od 36.001 naprej predstavljajo samo cca. 0,01 % skupnega prihodka družb. Cca. 40.000 podjetij in s.p.-jev pa ima skupne letne prihodke v letu 2007 manjše od 20.000 eur. Ocenjujemo, da je takšna kupna moč manj zanimiva za trženje.

Zeleni krog označuje podjetja, ki jih dosežemo s Profitnimi karticami, rdeči krog pa manj zanimiva podjetja za ciljanje. Ne trdim, da bi bilo oglaševanje v Profitnih karticah uspešnejše. Vendar tega ne morete vedeti, dokler ne testirate te možnosti.

Martin Fišer, mba
direktor