

# diWine Consulting

SPECIJALIZIRANO MARKETINŠKO  
SAVJETOVANJE ZA VINARE, VINSKE UDRUGE  
I PROFESIONALCE U VINSKOJ INDUSTRIJI



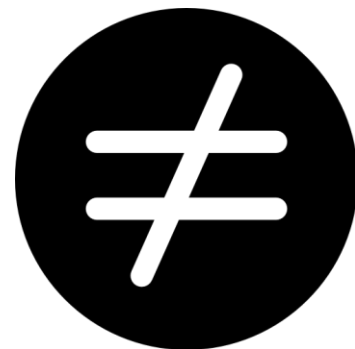
# Što je sad ovo?

## **Stranice koje ćete sada prolistati ukratko će vam objasniti:**

- Što je to marketing (a što nije)
- Što je marketinška strategija
- Što je marketinški plan
- Što je brend
- Zašto vam je sve navedeno potrebno u poslovanju
- Usluge koje nudi **diWine marketing** – specijalizirano marketinško savjetovanje za vinare

**Što jest, a što nije marketing?  
Naročito kada govorimo o vinu?**

marketing



promocija

**Napor + krivi alati  
= nema rezultata**

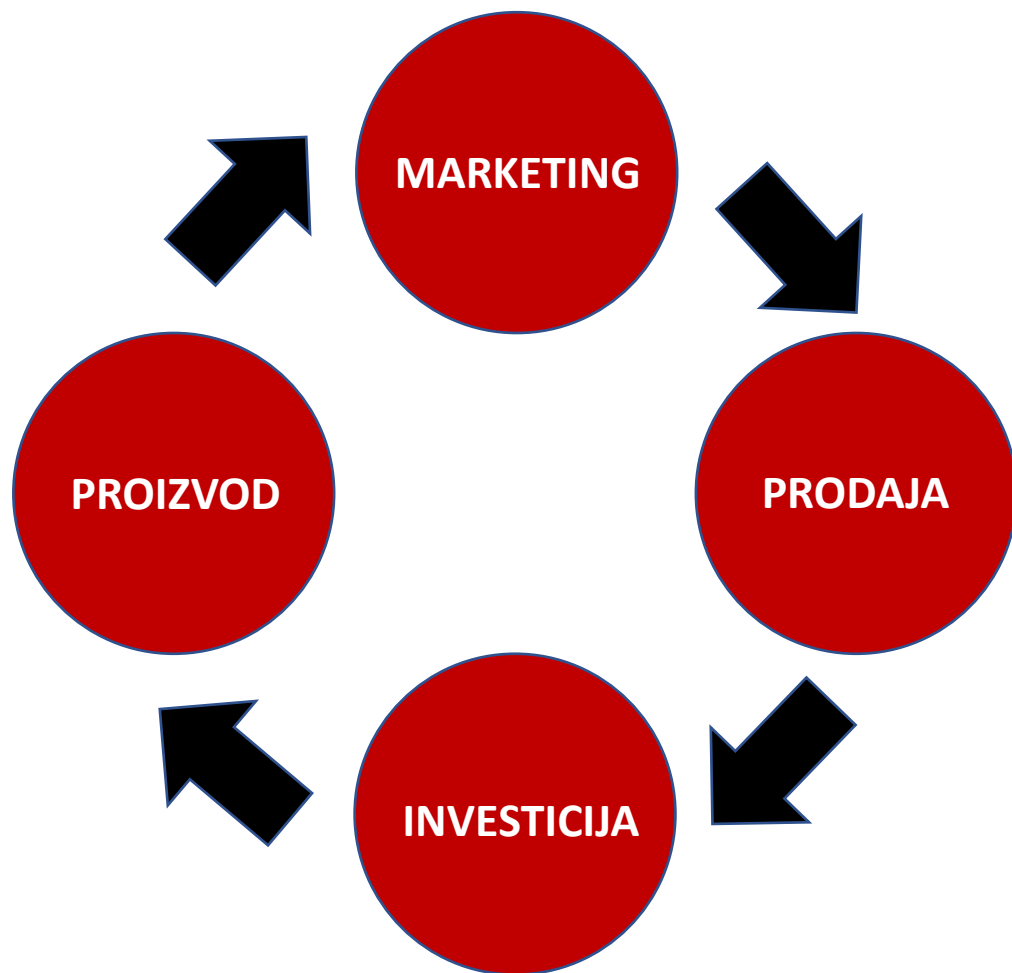


A rezultati  
su ono što  
želimo, zar  
ne?



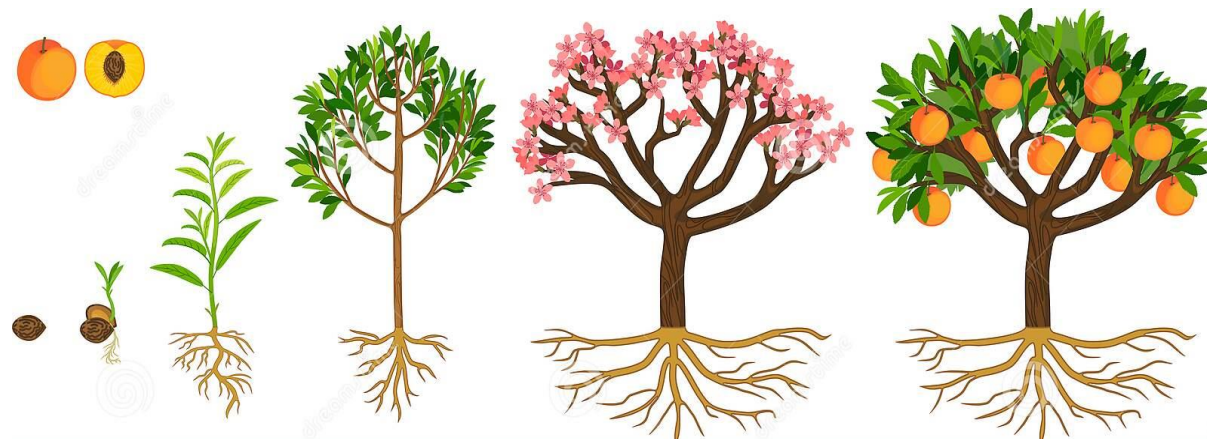
Promocija je tek dio (1/4) marketinškog miksa i posljednji korak u nizu kojeg poduzimamo tek nakon što smo definirali proizvod, cijenu i distribuciju

# Pa što je onda marketing?

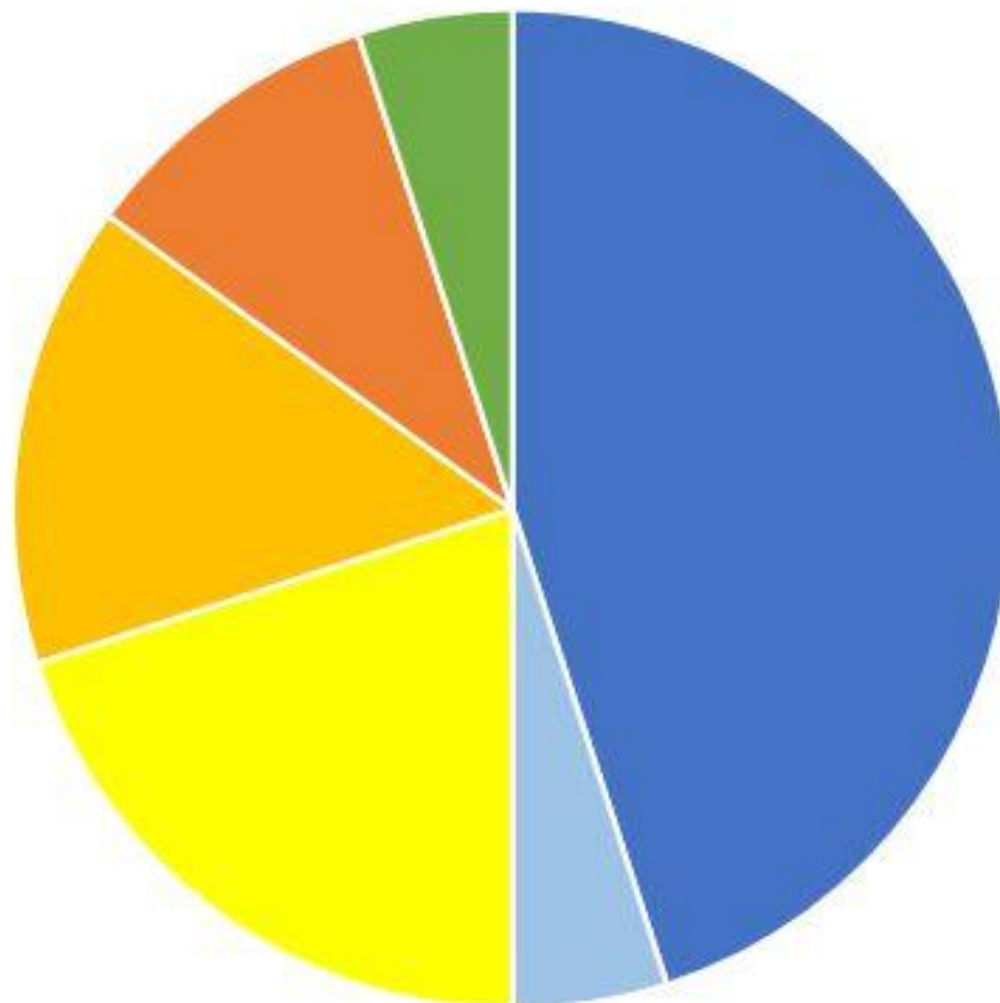


Tržišno pozicioniranje!  
Pronalaženje vašeg mjesta na  
(zasićenom) tržištu!

Važan dio poslovnog ciklusa



## Ukupni prihodi



UKUPNI PRIHODI = 100%

Zarada/profit = 50% od čega se minimalno 10% reinvestira

Troškovi:

Marketing (i prodaja) = 20%

Obrtna sredstva = 15%

Investicije = 10%

Ostali troškovi = 5%



# Računica je jednostavna



U marketing moramo uložiti **20%**  
**iznosa** kojeg želimo zaraditi

# Primjer

GODIŠNJA PROIZVODNJA:

Bijelo = 10.000 boca x 6EUR = 60.000EUR

Rose = 5.000 boca x 7EUR = 35.000EUR

Crveno = 10.000 boca x 15EUR = 150.000EUR

---

UKUPNO = 245.000EUR (max. potencijal prihoda)

**20% = 49.000EUR – treba uložiti u marketing!**

# Investicije u marketing

- Novac
  - Vino
  - Vrijeme
  - Ljudi
- 
- Vlastita sredstva
  - Bespovratna sredstva (poticaji)
  - Krediti

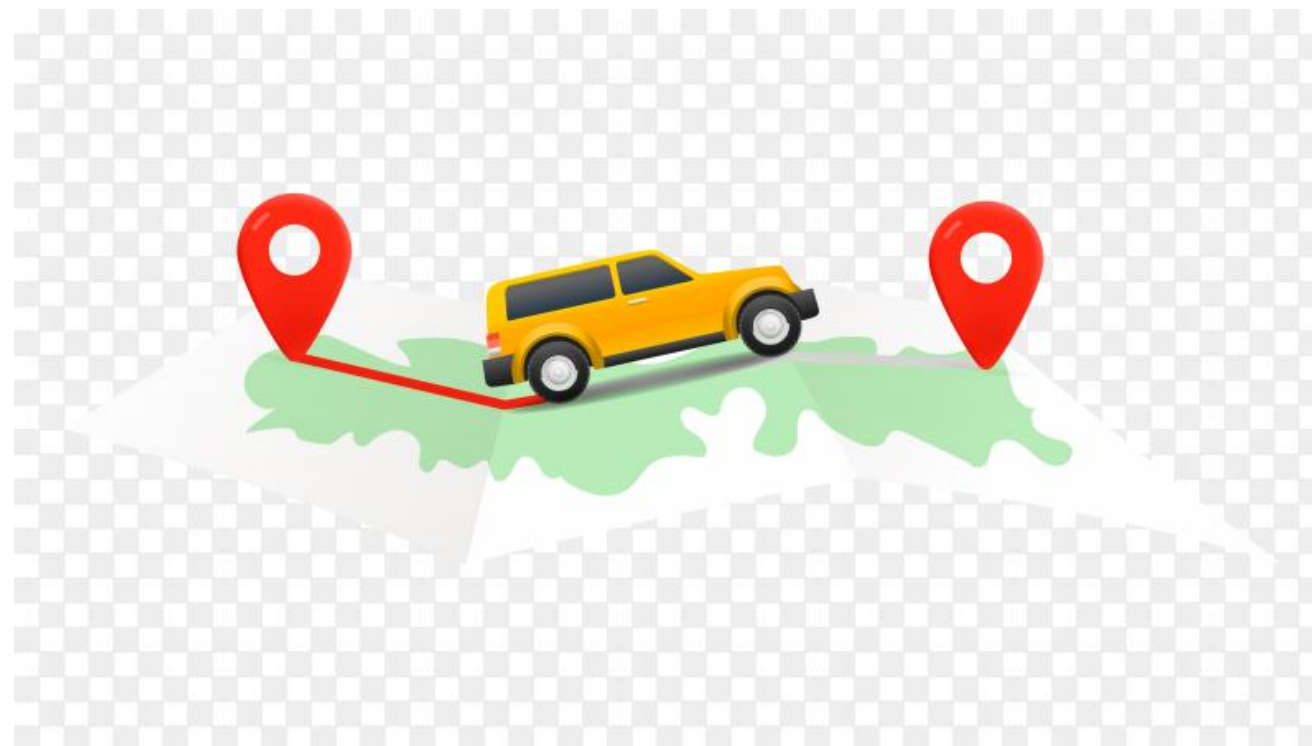
**Što je marketinška strategija,  
a što marketinški plan?**

# Strategija...

- Dokument koji sadrži sve stavke bitne za zadržavanje postojećih i privlačenje novih kupaca
- Definira **stanje i željeni smjer** (cilj)
- Radi se za period od 5 godina i **NE MIJENJA SE**
- Precizira: **vrijednosti, ciljeve, analizu tržišta, brend i brend poruke, kanale komunikacije i budžet**

# Plan...

- Temelji se na strategiji
- Definira konkretne **akcije** koje dovode do cilja
- Radi se za period od 1 godine i **PRILAGOĐAVA SE**
- Precizira: **kampanje, suradnje i promociju**



Strategija je karta, plan je  
automobil, a tvrtka je vozač

**Brend**



# Tko sam ja (moj brend)?

*Ako sudiš ribu po njenom  
umijeću da se popne na drvo,  
cijeli će život misliti da je glupa.  
- Albert Einstein*

Brend nam omogućuje da **definiramo** sebe i kao takvi (po)šaljemo **jasnu poruku** gdje i kako nas mogu naći upravo oni koji nas traže!

Brendiranje je postupak kojim se smještamo u  
**umove** naših kupaca.

To je **obećanje** kvalitete i iskustva koje im dajemo i  
uvijek iznova isporučujemo kroz svoje proizvode i  
usluge

**Da li mi treba cijela ova gnjavaža  
koja će me još k tomu i koštati?**

# Usluga diWine marketinga treba vam ako...

- Se teško snalazite među pojmovima o kojima je maloprije bilo riječi
- Ako radite sve sami, gubite se u mikromenadžmentu i trošite vrijeme na stvari koje ne donose novac niti napredak
- Ako niste jasno definirali svoje poslovne i prodajne ciljeve
- Ako radite sve što rade i drugi, ne znajući zašto itko to uopće radi i što vam to donosi
- Ako vaši prodajni predstavnici, distributeri i klijenti nemaju jasnu predodžbu o vama i vašem proizvodu
- Ako vaša konkurencija ima lošije vino, ali ga ipak bolje prodaje
- Ako uopće ne znate tko je vaša konkurencija ili mislite da vam je svatko konkurencija
- Ako mjerite učinak marketinga po osjećaju, a ne prema prodajnim rezultatima
- Ako mislite da je dovoljno biti popularan na društvenim mrežama i da će onda svi pohrliti kupiti vaše vino (biti popularan na mrežama isto je kao biti bogat u Monopolyju 😊)
- Ako se želite svima svidjeti, iz straha da ne izgubite potencijalnog kupca
- Ako radite kako se „uvijek radilo” i ništa ne mjenjate u svom poslovanju
- ... I u još puno situacija, ali o njima ćemo na sastanku ;)

Tko ne napreduje, stagnira.  
Tko stagnira, gubi

**diWine marketing -  
kako to funkcionira?**

# Gdje je tu diWine?

Zajedno s vama definiramo strategiju i marketinške planove

Smišljamo kreativne ideje koje se uklapaju u vaš budžet

Preuzimamo one dijelove posla koje vi ne stignete odraditi ili se u njih ne razumijete

Prilagođavamo se vašem budžetu

# Cijena



Strategija je neophodan prvi korak: **900EUR+PDV (jednokratno)**

Mjesečni planovi: **300EUR+PDV (mjesečno)**

Dodatne usluge – sukladno planu, budžetu i vašim željama i mogućnostima



# Što za to dobijete?

Definirane smjernice poslovanja

Definiran(e) brand(ove)

Marketinšku/Brend strategiju – 5 godina

Marketinški plan – 1 godinu

Mjesečne planove sa prijedlozima ideja

Network profesionalaca: sommelieri, PR, mediji, dizajneri, fotografi, promotori, organizatori evenata i sajmovi, stručnjaci za pisanje EU projekata

# Što za to NE dobijete?

Operativno odrađivanje marketinškog plana  
(tome služi preostali novac u marketinškom budžetu)

**Ali!** Pomažemo vam odraditi dio posla, pronaći prave suradnike, okupiti tim i dobiti najbolju vrijednost za novac!

# Važno!

Marketing služi povećanju prodaje! Spaja proizvod i kupca

Rezultate (prodaje) je potrebno mjeriti, a marketinške alate kontinuirano prilagođavati na način da dobijemo najbolje rezultate!



Polazimo od onoga što imate  
kako bismo kreirali ono što (još  
uvijek) nemate

# Kontakt:

Irena Lučić  
diWine j.d.o.o.

+385 91 6464684  
diWine.project@gmail.com

