**Акциски план**

Стратешки приоритет: **Воведување на клуб картичка за лојалност**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Стратешки приоритет** | **Очекувани резултати** | **Активности** | **Таргет** | **Буџет** | **Година** | **Носител** | **Можни ризици** |
| 2020 | 2021 | 2022 |  |  |
| **Воведување на клуб картичка за лојалност** | 1. Креирана база на контакт податоци од лојални корисници (имејл и мобилен) | * Осмислување на концепт како ќе функционира картичката за лојалност
* Прибирање на понуди за софтверско решение
* Избор на најсоодветно софтверско решение
* Изработка на стратегија за придобивање на корисници на картичката
* Ставање во функција на картичката за лојалност
 | 20 000 корисници во првата година | 35 000€ за изработка на софтверското решение15 000€ за промотивни активности кон целната група | Х | +10% | +8% | Иван | * Првичен отпор од целната група за користење на картичката
 |
| 2. Зголемен приход од корисниците на клуб картичката за лојалност | * Изработка на план за промотивни кампањи кои ќе се пласираат преку картичката
* Спроведување на кампањите според планот
* Следење на резултатите и преземање корективни активности доколку е потребно
 | 200 000€ приход од корисниците на клуб картичката во првата година | 0 € | х | +7% | +12% | Маја | * Корисниците на клуб картичката не реагираат на кампањите
 |