

## INTERVIEW GUIDE

### A. Perencanaan Promosi

1. Apa tujuan Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta dalam mengkomunikasikan pemasaran Honda Mobilio?
2. Bagaimana Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta dalam menentukan segmentasi pasar sebelum memasarkan Honda Mobilio ?
3. Bagaimana menentukan target sasaran dari kegiatan dari penjualan Honda Mobilio?
4. Bagaimana Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta dalam menentukan anggaran untuk biaya promosi/pameran?
5. Bagaimana upaya yang dilakukan Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta dalam menghadapi kompetitor ?
6. Strategi seperti apa yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan Honda Mobilio?

### B. Bauran Promosi

1. Bagaimana cara Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta dalam memasarkan Honda Mobilio melalui iklan, seperti Brosur, majalah, radio, poster, dll?
2. Apa yang dilakukan Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta dalam melakukan Publikasi dari pihak luar ?
3. Bagaimana Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta dalam memonitoring dan menganalisis situasi terhadap kompetitor sebelum memasarkan Honda Mobilio ?

4. Mengapa Promosi Penjualan dengan ikut Pameran, dan Brosur lebih efektif?
5. Bagaimana cara Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta untuk mengubah perilaku calon konsumen agar dapat membeli mobil honda mobilio ?
6. Bagaimana proses pemasaran secara tatap muka Honda Mobilio yang dilakukan Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta?

### **C. Evaluasi**

1. Bagaimana Proses Evaluasi dalam pemasaran honda mobilio?
2. Seberapa sering Honda Anugerah Sejahtera Yogyakarta melakukan evaluasi pemasaran honda mobilio sesudah melakukan pemasaran?
3. Bagaimana Honda Anugerah menentukan apa yang akan di evaluasi, apakah rencana, proses pelaksanaan, efek, ataupun dampak kegiatan sudah sesuai perencanaan?
4. Bagaimana merancang desain metode evaluasi perencanaan?
5. Bagaimana melakukan pengamatan analisis?
6. Mengapa perlu membuat Kesimpulan dan Pelaporan informasi yang dihasilkan dari proses evaluasi?