

CHECKLISTE MARKETINGSTRATEGIEN

Fragen zum Unternehmen

Name: _____

Vorname: _____

Firma: _____

Größe der Firma: _____

Geplanter Umsatz: _____

Zum Produkt oder der Dienstleistung

Um welches Produkt/Dienstleistung handelt es sich? _____

Welches sind Vorteile für Ihres Kunden? _____

Gibt es Alleinstellungsmerkmale? _____

Was könnte Kunden vom Kauf/Service abhalten? _____

Welches Produktimage soll aufgebaut werden? _____

Zum Markt

Wie groß ist der Markt, wie ist er strukturiert, wie entwickelt er sich? _____

Welche Marktanteile wollen Sie erreichen? _____

Gibt es regionale oder saisonale Marktstrukturen? _____

Zum Vertrieb

Wie wird Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung vertrieben?

Wenn es verschiedene Vertriebskanäle gibt, welche sind das?

Wie sind die Preise und Verkaufskonditionen?

Sind besondere Verkaufsförderungsmaßnahmen geplant?

Zur Zielgruppe

Welche Zielgruppe gibt es?

Welche Faktoren beeinflussen die Zielpersonen am stärksten?

Welches sind rationale und emotionale Einflussfaktoren für Ihre Zielgruppen?

Wie und wo informiert sich die Zielgruppe?

Welches sind die wichtigsten Wettbewerber?

Wie unterscheiden sie sich von Ihnen?

Was sind deren Stärken und Schwächen?

Gibt es beim Wettbewerb signifikante Unterschiede hinsichtlich Vertrieb, Preis, Werbung?
