

## 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?

---

---

---