

MARKETING - DIE WICHTIGSTEN INHALTSPUNKTE:

FRAGEN ZU MARKETINGZIELEN UND EIGENEN MARKTSTELLUNG

- Wie hoch sind Ihre derzeitigen Marktanteile in den einzelnen Marktsegmenten?
- Welche Marktanteile streben Sie künftig an?

FRAGEN ZUR MARKEINFÜHRUNG

- Welche Schritte planen Sie für die Einführung Ihres Produkts?
- Wie sehen der Zeitplan und die wichtigsten Meilensteine aus?
- Welche konkreten Aktivitäten sind vom ersten Kundenkontakt bis zum Vertragsabschluß erforderlich?
- Wo findet die Markteinführung statt? Im In- und/oder Ausland?
- Planen Sie Ihr Produkt zuerst in einem Testmarkt einzusetzen? Wenn ja, wo liegt dieser?
- Was passiert nach erfolgreicher Markteinführung?

FRAGEN ZUM VERTRIEBSKONZEPT

- Wie sieht Ihre Vertriebsorganisation aus?
- Welche Vertriebswege nutzen Sie (ggf. differenziert nach Produkten, Kundengruppen, Inland/Ausland)?
- Wer sind Ihre Vertriebspartner?
- Wie wird sich Ihr Absatz, Unternehmensergebnis auf die einzelnen Vertriebskanäle verteilen?
- Welche Handelsspanne müssen Sie pro Vertriebskanal und Produkt einkalkulieren?
- Wie hoch sind Ihre Vertriebskosten?
- Welche Qualifikationen, welche Ausbildung sollten Ihre Vertriebsmitarbeiter haben?
- Wie werden die Vertriebsmitarbeiter entlohnt?

FRAGEN ZUR PREISPOLITIK

- Welchen Preis sollen Ihre Produkte erzielen?
- Welche Konditionen (z.B. Zahlungsfristen, Rabatte) gewähren Sie?

FRAGEN ZU WERBUNG UND KOMMUNIKATION

- Welches Kommunikationskonzept verfolgen Sie?
- Welche Werbemittel setzten Sie ein?

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

- Welche Ausgaben für Werbung und Verkaufsförderung fallen während der Produkteinführung und welche später an?
- Welches Image genießt Ihr Unternehmen bei Ihren Kunden?