



CHRISTA HÖCHLI

SEMINARE & PERSONALENTWICKLUNG

**Fragebogen Erstkontakt
Marketingberatung
für Dialog & Marketing
Christa Höchli
8104 Weiningen**

*die zu stellenden Fragen
hängen ausschliesslich vom
Gegenstand des zu formulierenden
Marketingkonzeptes ab
(welches Produkt? Welche Dienstleistung?)
Auch ist der ganze Bereich Online-Marketing NICHT berücksichtigt*

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

**Situationsanalyse
betr. eigenes Unternehmen**

Übergeordnete Zielsetzungen

Unternehmenspolitische Grundsätze

Rahmenbedingungen Finanzen/Kapitalgeber

Rahmenbedingungen Infrastruktur

Rahmenbedingungen Personal

Rahmenbedingungen Know-how

Rahmenbedingungen Einstellung, Führung, Motivation

Was ist das Besondere an unserer Firma/Filiale/Abteilung

Wie gestaltet sich der Marketing-Mix

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

**Situationsanalyse
betr. eigenes Produkt**

Wo steht es im Lebenszyklus

Welche Bedürfnisse befriedigt es hauptsächlich

Welchen Nebennutzen weist es auf

Welchem Kundensegment entspricht es 100 %

Welchem Kundensegment entspricht es nur teilweise? Warum?

Wie ist die Umsatzstruktur

Wie ist sein Deckungsbeitrag

Was ist das Besondere an unserem Produkt

Was ist sein UAP (was sagen wir über unser Produkt)

Was sagen die Kunden über unser Produkt

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

**Situationsanalyse
betr. eigenes Sortiment**

Wie ist die Programmstruktur unseres Sortimentes

Wie ist die Altersstruktur unseres Sortimentes

Wie ist die Umsatzstruktur pro Artikelgruppe

Wie und wo ergänzt sich unser Sortiment

Wie und wo substituiert sich unser Sortiment

In welchem Preissegment bewegen wir uns

Was ist das Besondere an unserem Sortiment

Passt unser neues Produkt in unser bestehendes Sortiment?

Substituiert oder konkurrenziert unser neues Produkt ein bestehendes Produkt unseres Sortimentes

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

**Situationsanalyse
betr. Markt**

Markt geografisch

Markt produktbezogen

Marktstruktur: Verwender / Handel / Zielgruppen

Marktstruktur: Anbieter / Mitbewerber

Marktentwicklung (Statistiken)

Marktentwicklung (Prognosen nächste 3 Jahre)

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

Situationsanalyse
betr. potentielle Kundengruppe (Segment) _____ (Name der Gruppe)

Totale Anzahl in unserem Gebiet

Kundengruppe Potential/Kaufkraft

Marktpotential pro Produkt (Jahresbedarf x totale Anzahl)

Kanäle Wo kauft er dieses Produkt ein

Merkmale (wie ist der Kunde, wie ist der Handel, Personalbestand, Einkaufskriterien)

Bedürfnisse (was braucht er)

Verhalten (worauf achtet er? Preisdrücker? Preisvergleich? langes Überlegen? Anzahl Gespräche bis zum Kaufentscheid, Zeit bis zum Kaufentscheid, wo informiert er sich, ist er vernetzt)

Beeinflusser (auf wessen Meinung hört er? wer berät ihn?)

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

**Situationsanalyse
betr. Zwischenhandel**

Art des Zwischenhandels (Filialen, Online)

Marktanteil einzelner Kanäle

Anzahl/Grösse Verkaufsstellen, Umsätze

Marketingphilosophie

Preisniveau

Welche Kunden bedient er

Was halten seine Kunden von ihm

Wie informiert er seine Kunden

Bedürfnisse

Einkaufskriterien / Charakteristiken Einkäufer

bestehen bereits Kontakte

Konkurrenz-Situation unseres Produktes im Kanal

Zielsetzungen

verlangter Support (Art, Budget)

Einkaufssumme

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

Situationsanalyse
betr Mitbewerber _____ (Name)

Unternehmensform / Tochtergesellschaft von...

Angebot (welche Produkte bietet er an)

Geschätzter Umsatz (total, pro KK-Produkt)

Preisniveau (Luxus-hoch-mittel-tief)

Konzentration auf welche Kundenkreise

Auftreten der Firma, Slogan

Stärke/Schwäche im Mix

Relevante Führungskräfte (Verhalten, Einstellung)

Verkaufsart (Telefon, Aussendienst, Direktverkauf, über Handel, Ecommerce)

Was behauptet er von sich / stimmt das

Was behaupten die Kunden

Wo entspricht das Produkt nicht genau den Kundenbedürfnissen

Wie treten seine Mitarbeiter/Verkäufer auf

Kommunikation, Werbung, Verkaufsförderung (wie, wie oft, wo)

Verkauf über welche Kanäle

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

Situationsanalyse betr Umweltfaktoren

Welche Umweltfaktoren sind für uns relevant:

Politisch (Wie ist der Trend? Wird unser Produkt dadurch beeinflusst?

Gibt es neue bzw starke Strömungen und politische Richtungen?

Rechtlich (Welche Gesetze müssen berücksichtigt werden? Gibt es rechtliche Vorschriften oder Normen für unser Produkt? Braucht es Bewilligungen?

Ökonomisch

Technologisch (Welche Technologien bestimmen die Zukunft, kann unser Produkt mit den bekannten Technologien bedient werden)

Ökologisch (existieren wichtige Kooperationen, ist Substitution durch Produktion im Ausland relevant, ist die Wirtschaft stabil, Trend von Einkommen und Arbeitslosenrate)

Sozial (Wie gross sind die jeweiligen Altersgruppen, wie gehen die Gruppen miteinander um)

Gesellschaftlich (Welche Produkte werden nicht akzeptiert, gibt es religiöse bzw ethische Einschränkungen, Trend des Umweltbewusstseins)

Text

persönliche Notizen

Firma:

Produkt:

Datum:

Situationsanalyse betr Umweltfaktoren

Beispiele für relevante Umweltfaktoren:

Politisch / Rechtlich

- einschränkende bzw. relevante Gesetze
- staatliche Eingriffe
- vorgegebene Normen
- Datenschutz
- Parteipolitische Entwicklungen
- Abgaben, Sondersteuern, Kreditvergaben
- Konsumentenschutz

Ökonomisch

- Sättigung der Märkte
- wichtige Kooperationen
- Arbeitslosenrate
- Sozialwerke
- Substitution durch Produktion im Ausland
- stabile Wirtschaft
- Globalisierung

Technologisch / Ökologisch

- Abhängigkeit von welchen Rohstoffen
- Stand technologische Entwicklung
- Informationsbewusstsein
- weltweite Vernetzung

Sozial / Gesellschaftlich

- stagnierende Bevölkerung / Überalterung
- Zunahme Kleinhaushalte
- starke Konsumenteninteressengruppen
- Umweltbewusstsein
- Übersättigung
- starke Gruppierungen
- ethisches Denken