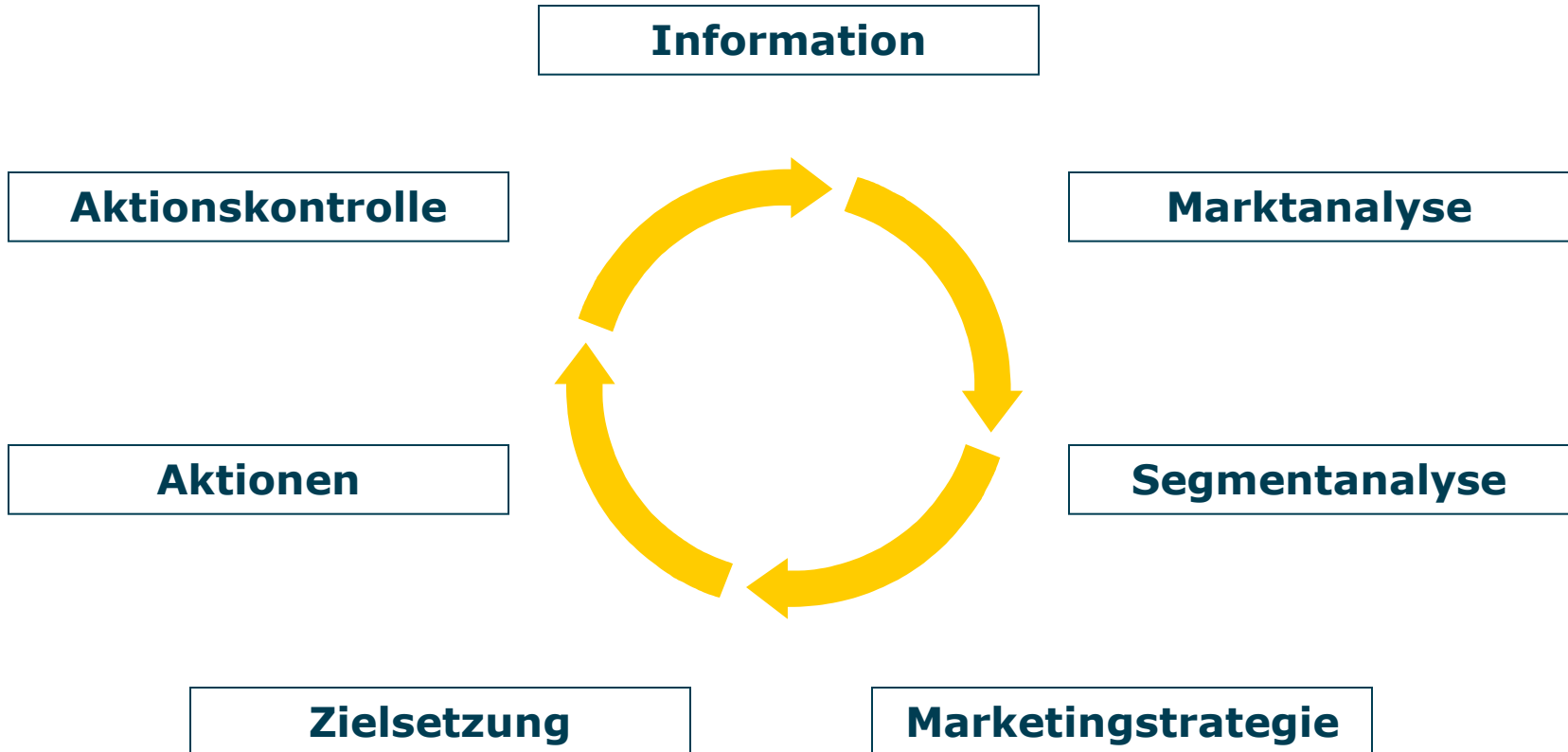




Ihr Marketingkonzept als Unternehmens-Fitness-Check

Marketingregelkreis



Marketingkonzept

Wer marktorientiert führen will, muss seine Märkte kennen.

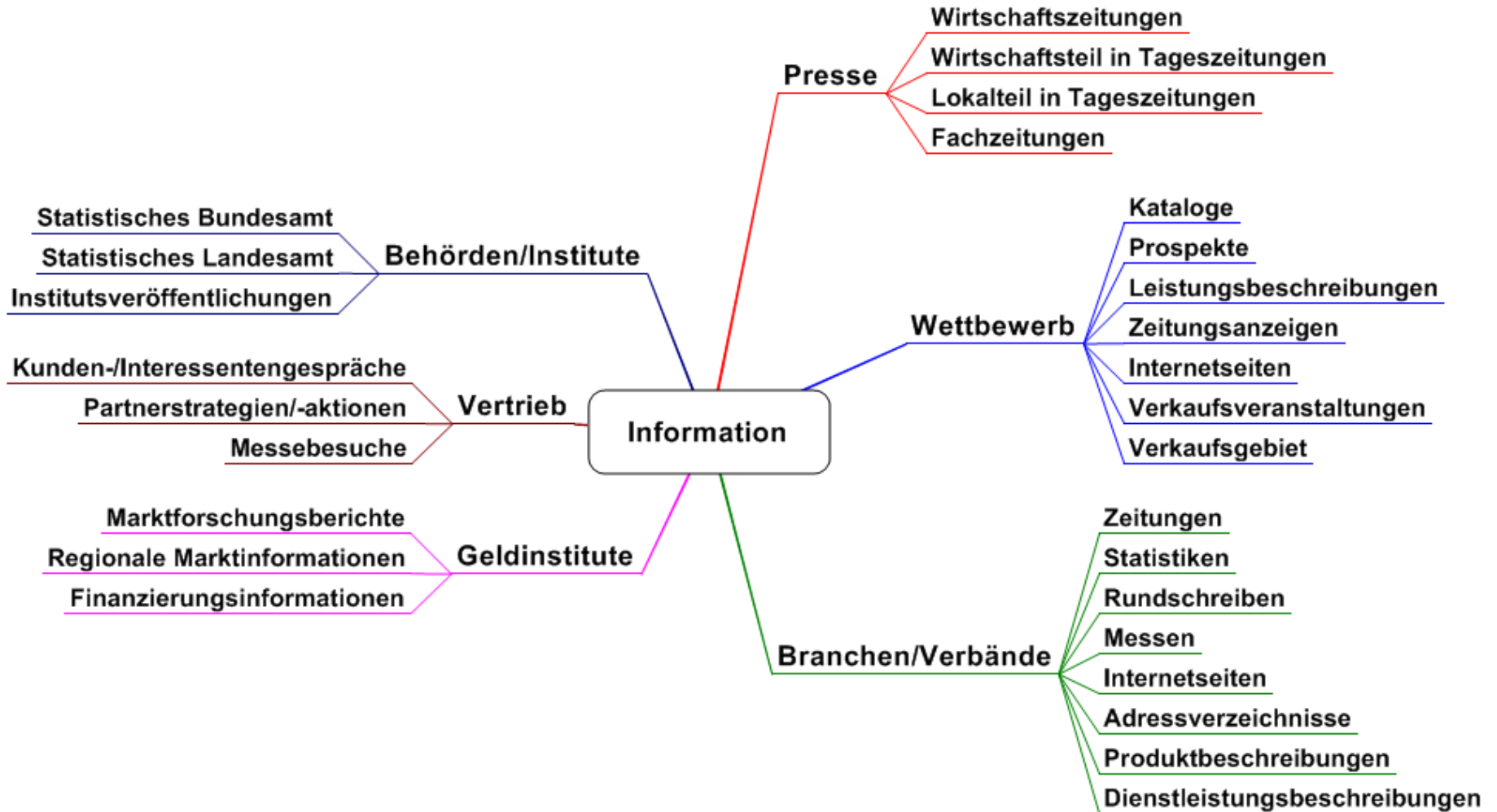
Marktorientierung heißt:

- Sich orientieren **an den Gegebenheiten**, die der Markt zeigt,
- Sich orientieren **an den Chancen**, die der Markt bietet.

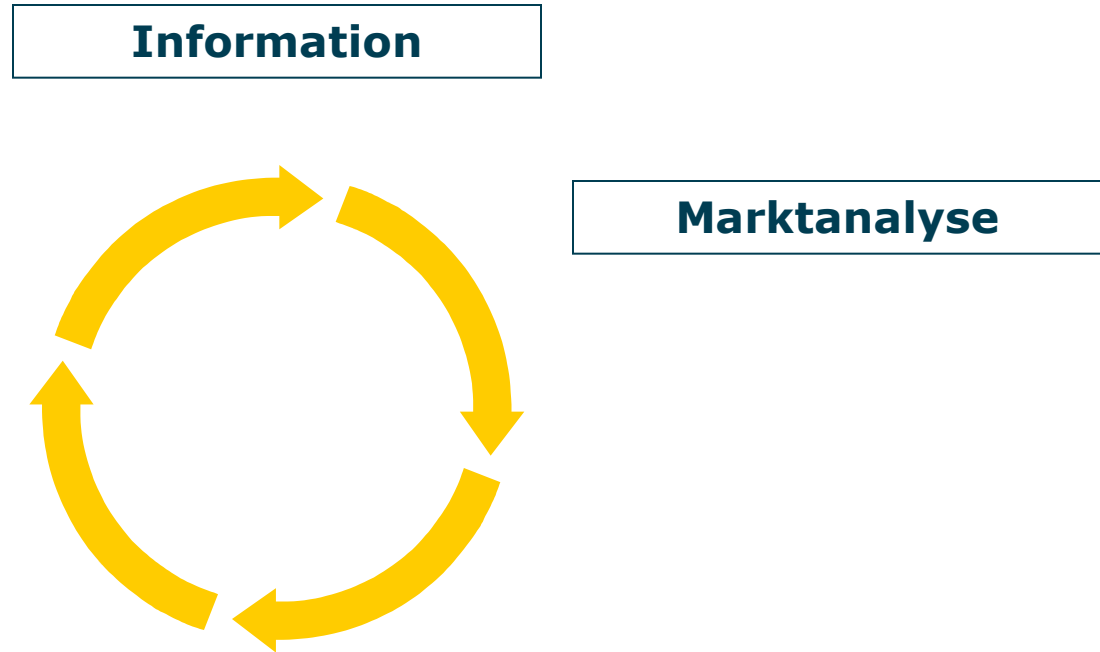
Information

- Die beste Absicherung gegen das Planungsrisiko ist die Sammlung und Aufbereitung **verlässlicher** Informationen.
- Markorientierung heißt deshalb auch:
Rechtzeitig - **und das bedeutet frühzeitig** -
informiert zu sein und schnell genug zu reagieren.

Information



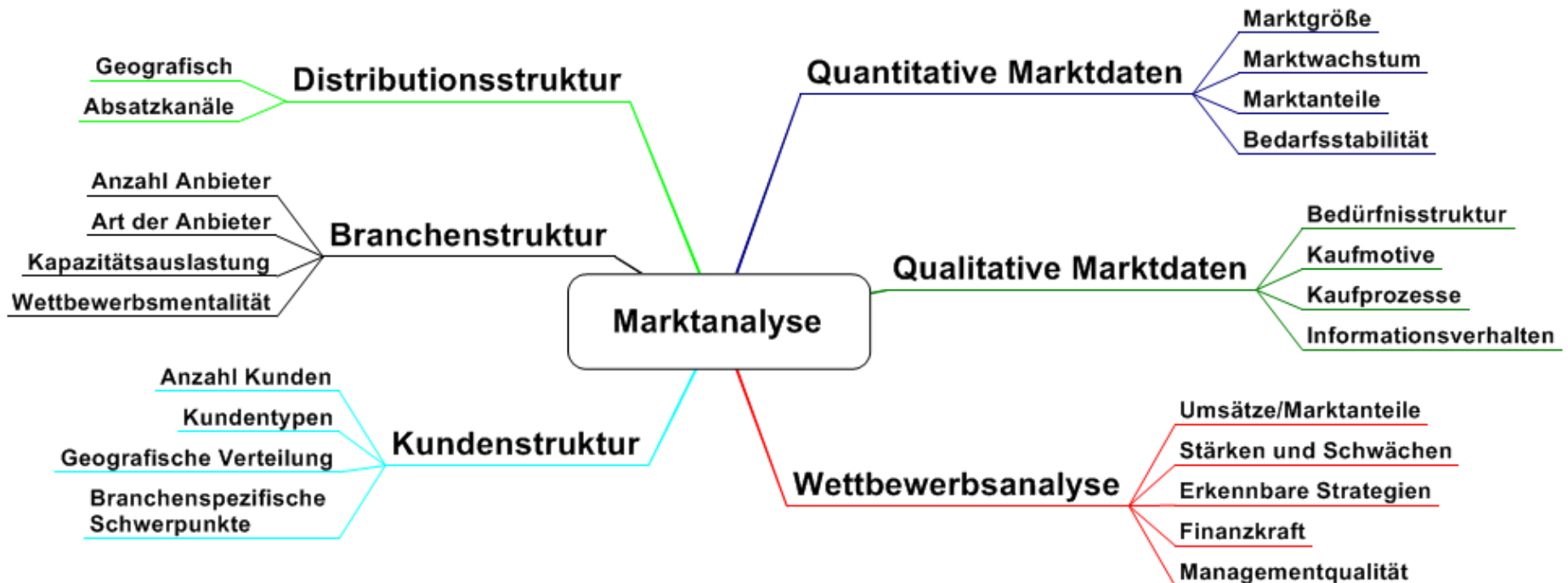
Marketingregelkreis



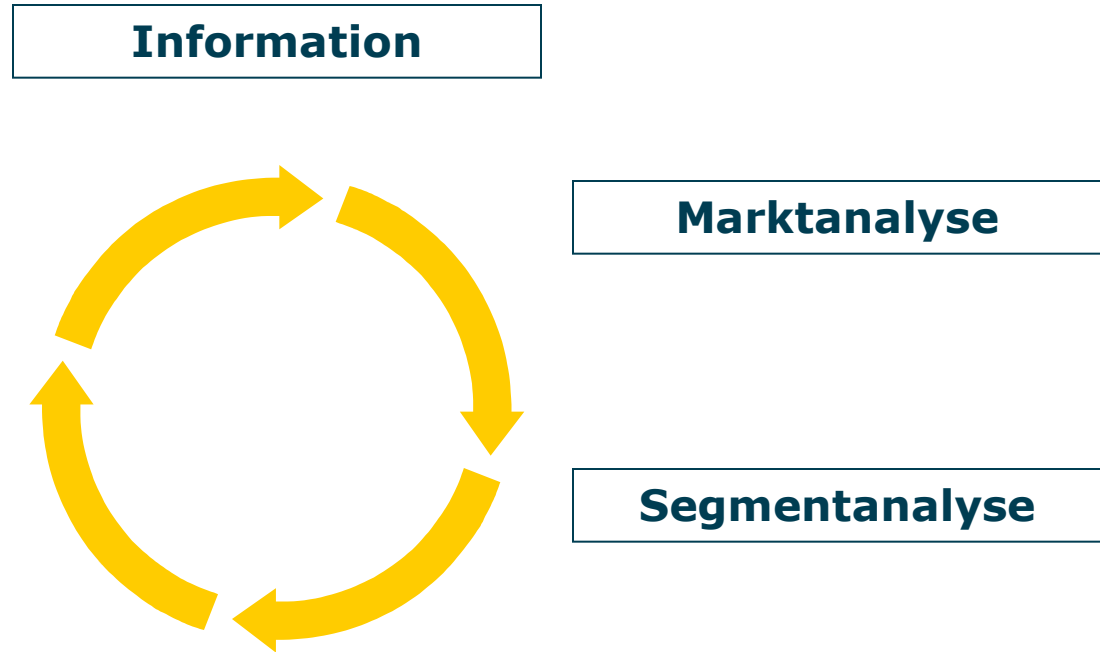
Marktanalyse

Wer sich nicht
nach dem Markt richtet,
der wird vom Markt gerichtet.

Marktanalyse



Marketingregelkreis



Segmentanalyse

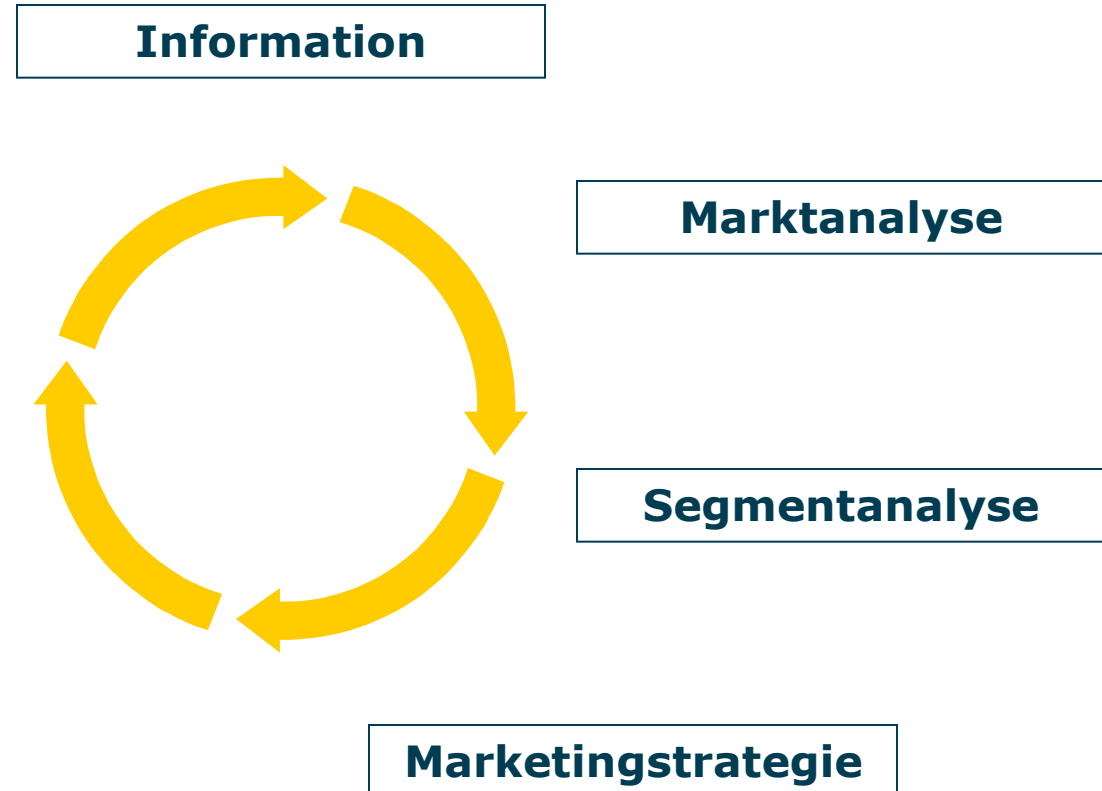
SWOT-Analyse

- **S** Strengths (Stärken)
- **W** Weakness (Schwächen)
- **O** Opportunities (Chancen)
- **T** Threats (Risiken)

Segmentanalyse

<p>Stärken</p> <p>Technisches Know How</p> <p>Gutes Image im Markt</p>	<p>Schwächen</p> <p>Mitarbeiterzahl zu gering</p> <p>Preise sehr hoch</p> <p>Produktivität zu gering</p>
<p>Chancen</p> <p>Vertrieb über Internet</p> <p>Fokus auf Mittelstand</p> <p>Kooperation mit XYZ</p>	<p>Risiken</p> <p>Preisdumping hält an</p> <p>Wachstum nicht finanzierbar</p>

Marketingregelkreis



Marktstrategie

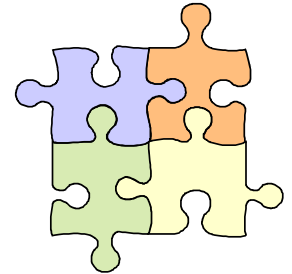
In der freien Marktwirtschaft
gibt es nur zwei Chancen
den möglichen Käufern gegenüber:
besser oder billiger zu sein
als die Wettbewerber.

Vier "P" der Marketingstrategie



Marketingstrategie

- Was verkaufen wir?
(Produkt-/Dienstleistungsdefinition)
- An wen?
(Marktsegmentdefinition/Zielgruppe)

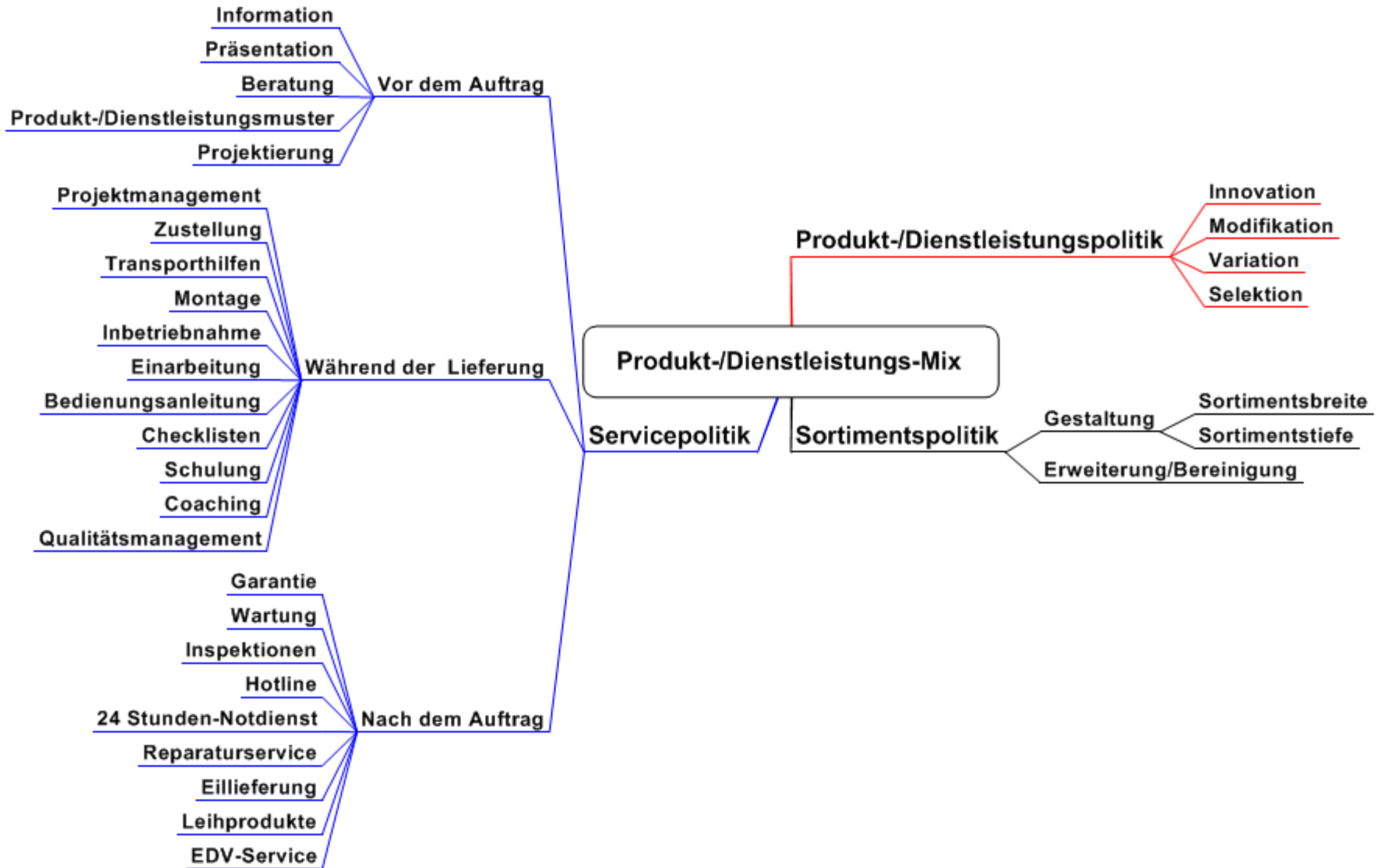


Danach richten sich:

Product (Produkt-/Dienstleistungs-Mix)

- Produkt-/Dienstleistungspolitik
- Sortimentspolitik
- Servicepolitik

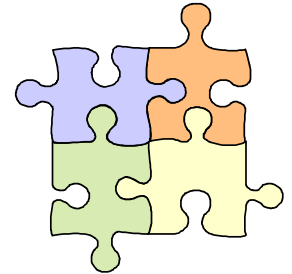
Produkt-/Dienstleistungs-Mix



Marketingstrategie

Place (Distributions-Mix)

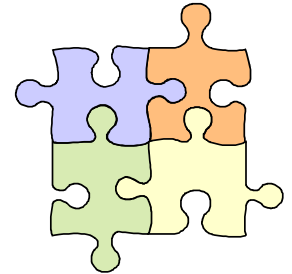
- Lagerpolitik
- Lieferpolitik
- Vertriebswegpolitik
- Vertriebsorganisation
- Kundenpolitik/Marktsegmente/Zielgruppen



Marketingstrategie

Price (Preis-Mix)

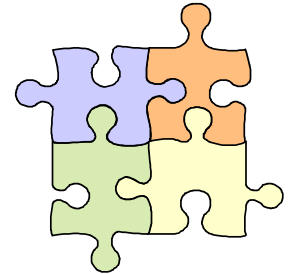
- Preispolitik
- Konditionenpolitik



Marketingstrategie

Promotion (Kommunikations-Mix)

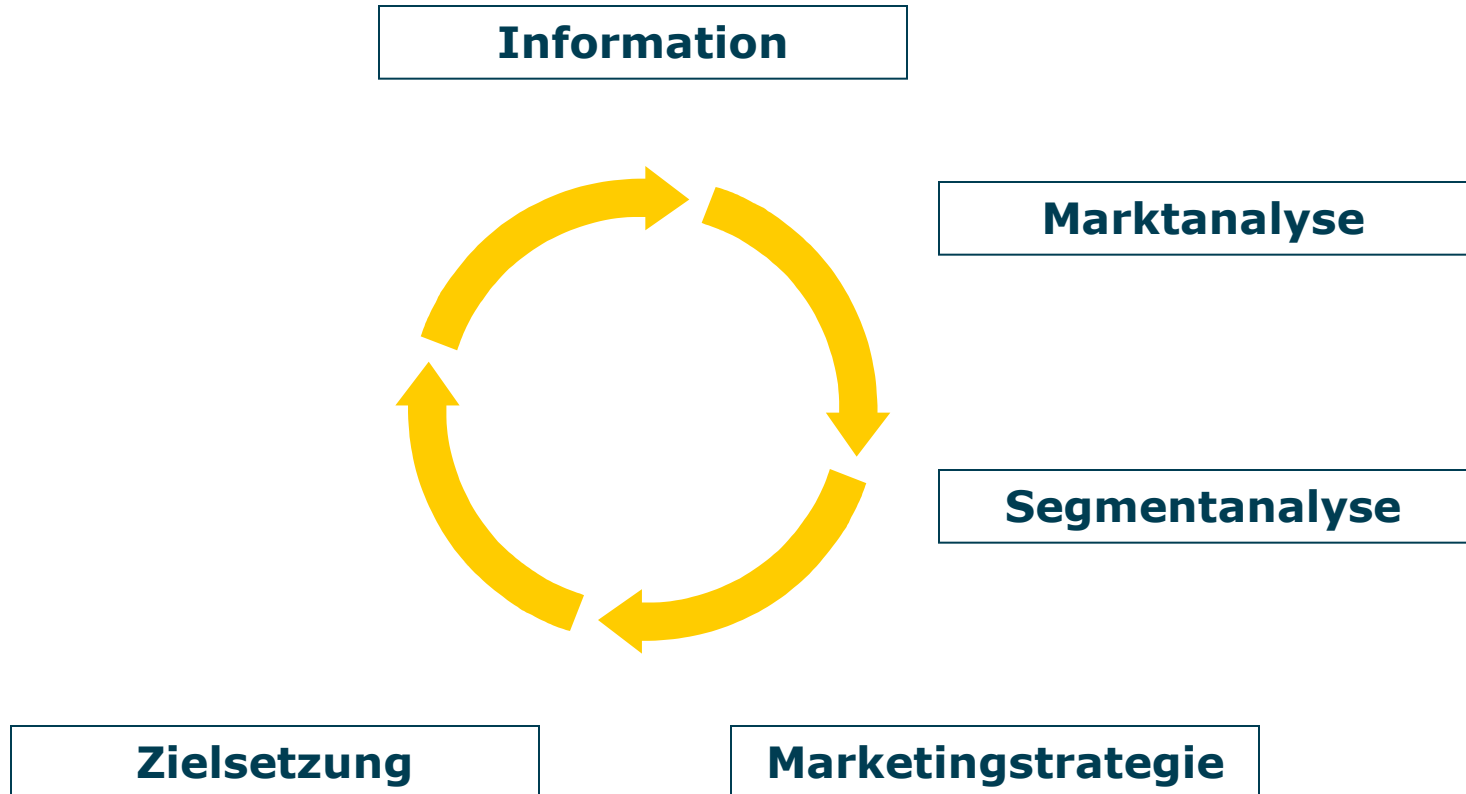
- Werbekonzeption
- Verkaufsförderungskonzeption
- Öffentlichkeitsarbeit



Marketing-Mix

<p>Produkt-/Dienstleistungs-Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Produkt-/Dienstleistungspolitik ▪ Sortimentspolitik ▪ Servicepolitik 	<p>Preis-Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Preispolitik ▪ Konditionenpolitik
<p>Distributions-Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lagerpolitik ▪ Lieferpolitik ▪ Vertriebswegpolitik ▪ Vertriebsorganisation ▪ Kundenpolitik/Marktsegmente/ Zielgruppen 	<p>Kommunikations-Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Werbekonzeption ▪ Verkaufsförderungskonzeption ▪ Öffentlichkeitsarbeit

Marketingregelkreis



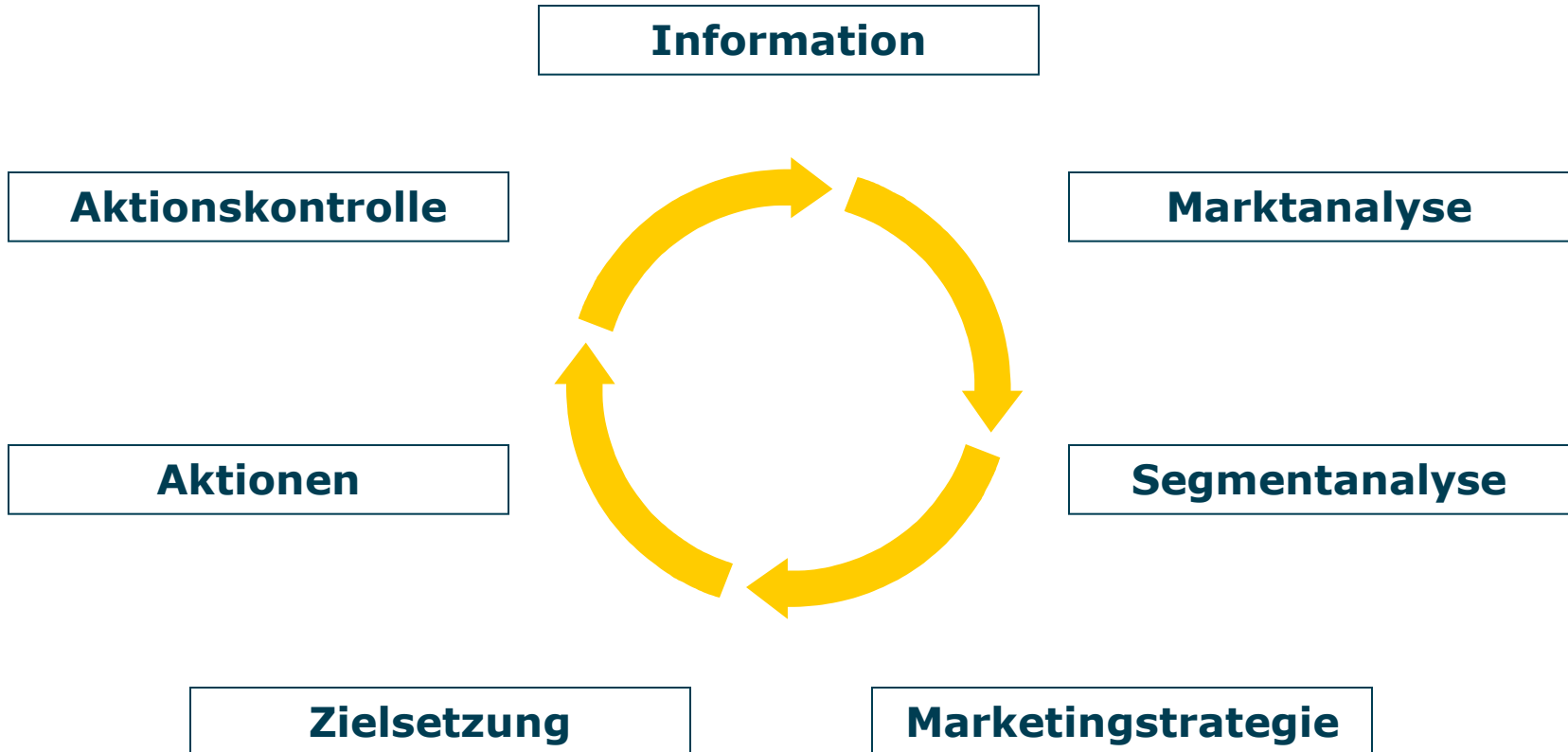
Wer kein Ziel hat,
muss sich nicht wundern,
wenn er irgendwo ankommt,
wo er gar nicht hin wollte.

Zielsetzung

SMART-Ziele

- **S** Specific (Spezifisch)
- **M** Measurable (Messbar)
- **A** Achievable (Erreichbar)
- **R** Result Oriented (Ergebnisorientiert)
- **T** Time Framed (Definierter Zeitraum)

Marketingregelkreis



Zielsetzung

Salamitaktik

Ziel schriftlich formulieren

**Zerlegen der Gesamtaufgabe
in kleine Scheiben**

Ordnen nach Prioritäten

Abarbeiten der Teilaufgaben

Kontrollieren der Ergebnisse

Zielsetzung



Name						
Ziel						
Beschreibung						
Nr.	Detailmaßnahme	messbares Ergebnis	Verantwortlich	Unterstützung	End-Termin	Status
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Marketing

Marketing - das sind nicht nur die großen, spektakulären Aktionen der Markenhersteller, sondern viel mehr die sorgfältig, nicht nachlassende Bearbeitung und Optimierung der vielen großen und kleinen Felder, mit denen sich Erfolge im einzelnen erzielen lassen.

Und die sich dann zum Gesamterfolg eines Unternehmens addieren.

Was ist Marketing ?



Was ist Marketing ?

Mit Kreativität
den 1. Platz
erkämpfen



Wir freuen uns über Ihr Feedback



Network Training and Consulting Südwest GmbH
Gutenbergstraße 13
70771 Leinfelden-Echterdingen
h.schroeer@networktraining.de

Tel.: 0711 3418190