

Marketing-Mix

Kurzbeschreibung: Um konkrete Marketing-Massnahmen für deine Geschäftsidee zu bestimmen, empfehlen wir dir in einem nächsten Schritt, deinen Marketing-Mix festzulegen. Anhand der vier P (Produkt, Preis, Platz & Promotion) bzw. derer Kombination legst du die Grundlage für deine Firma, um deine Marketing-Ziele zu erreichen.

Kurzanleitung: Wir haben für das Marketing-Template einige Fragen aufgenommen, welchen du dich in Sachen 4 P widmen kannst. Du musst dabei weder alle Fragen beantworten, noch ist die Liste als abschliessend zu verstehen. Es geht darum in Sachen Marketing, dein Produkt/ deine Dienstleistung zu konkretisieren. Fülle also stichwortartig in die untenstehende Struktur ein, was du jeweils zu Produkt, Preis, Place/ Distributionskanäle und Promotion in Bezug zu deinem Produkt/deiner Dienstleistung sagen kannst.

Produkt	Notizen für deine Antworten bzw. Gedanken
1 Was soll dein Produkt/deine Dienstleistung können?	
2 Für was soll dein Produkt/deine Dienstleistung stehen?	
3 Was ist das Verkaufsargument deines Angebots?	
4 Wie sieht das Produkt aus und wie ist es verpackt?	
5 Was unternimmst du, damit dein Produkt/deine Dienstleistung voll auf die Kund:innen ausgerichtet ist?	
6 Welchen Wert hat dein Produkt/ deine Dienstleistung für die Kund:innen?	

Preis	Notizen für deine Antworten bzw. Gedanken
<p>1 Welchen Preis akzeptiert deine Kundengruppe?</p>	
<p>2 Welche Preise bietet deine Konkurrenz an?</p>	
<p>3 Wie ist deine Positionierung im Vergleich zur Konkurrenz?</p>	
<p>4 Welche Preis-Positionierung bietest du an? <i>(Hochpreis-Segment vs. Niedrigpreis-Segment)</i></p>	
<p>5 Welche Konditionen willst du anbieten? <i>(Skonto, Rabatte, Gratis-Lieferung etc.)</i></p>	
<p>6 Welche Kosten spart der/die Kund:in dadurch?</p>	

Place/Distributionskanäle	Notizen für deine Antworten bzw. Gedanken
<p>1</p> <p>Wie wird dein Produkt/deine Dienstleistung vertrieben? <i>(direkter Vertrieb: Verkauf unmittelbar an Endkunden vs. indirekter Vertrieb: Zwischenschaltung von einem oder mehreren Einzel-/ Grosshändlern)</i></p>	
<p>2</p> <p>Wo wird dein Produkt/deine Dienstleistung vertrieben?</p>	
<p>3</p> <p>Sind deine bestehenden Vertriebskanäle ausreichend? Welche zusätzlichen kommen in Frage?</p>	

Promotion	Notizen für deine Antworten bzw. Gedanken
<p>1 Was ist die Kernbotschaft über das Produkt/die Dienstleistung, die die Kund:innen verstehen sollen?</p>	
<p>2 Wie informiert sich deine Kundengruppe über dein Angebot?</p>	
<p>3 Welche Kanäle konsumiert deine Kundengruppe?</p>	
<p>4 Wo sammelt deine Kundengruppe Informationen, um ein Problem zu lösen?</p>	
<p>5 Wie kommuniziere ich mit den Kund:innen?</p>	
<p>6 Welche Funktion soll deine Kommunikation erfüllen? (Information, Beeinflussung, Interesse wecken etc.)</p>	