

Marketing

geschrieben von
Fabio Ressler

Marketingziele:

Es gibt verschiedene Arten von
Marketingzielen:

Man spricht von Quantitative- (z.B.:
mehr Umsatz) und Qualitative Ziele
(besseres Image und
Bekanntheitsgrad)

Außerdem gibt es noch
kurzfristige- (innerhalb 1
Jahr) mittelfristige- (1 bis 3 Jahre)
und langfristige Ziele (ab 3 Jahren)

Marktforschung:

sie hat die Aufgaben die
notwendigen Infos über

Konkurrenten und potenzielle
Kunden zu sammeln, analysieren,
interpretieren und zu selektieren

Marktanalyse: sammeln Infos über ihr
Umfeld, in dem das Unternehmen
Produkte verkauft

Kundenanalyse: sammeln Infos über
potenzielle Kunden nach Merkmale

Konkurrenzanalyse: sammeln Infos über
die Konkurrenz

www.minibooks.ch

Physical Facilities: Ausstattung im
Kundenbereich

Process: Abläufe hinterfragen und
anpassen; Befragung neuer
Mitarbeiter; Kundenbefragungen

Planet: verantwortlich für die
Natur; Umweltschutzgesetzte
einhalten

People: faire Löhne; ordentliche
Arbeitsbedingungen

Die 4Ps müssen zusammen einen
Sinn ergeben

Marketing Mix- 4 weitere Ps

Product:

ist das Produkt selbst

Produkt- & Sortimentspolitik

Was bieten wir an?

Beispiel: Apple Inc.

Was bieten Sie an? Handys,
iPads, Kopfhörer, Ladekabel,
Ladestecker,...

-4-

Wie erfahren die Kunden von
Apple über die neuesten
Produkte? Werbeplakate,
Onlinewerbung, Werbefilm,...

Beispiel Apple Inc.

Wie erfahren unsere Kunden von dem neuen Produkt?

Kommunikationspolitik

Wie erfahren unsere Zielgruppen
von unseren Angeboten?

Promotion

Price

Preis des Produktes

Preis- und Konditions politik

Zu welchen Preis bieten wir unsere Produkte an?

Beispiel Apple Inc.

Wie sind die Preise? iPhone 14
(ab 999€); AirPods(ab 159€);
iPad(ab 579€)

-5-

-6-

Wo und wie werden die Produkte verkauft?

Beispiel Apple Inc.

Wo verkauft Apple seine
Produkte? Apple Store, Online
Store, Media Markt, Mc Shark,...

Distributionspolitik

Ort, an dem die Produkte
angeboten werden

Place

-2-

-3-

-7-