

Checkliste 6: Marketing-Konzept

Geklärt

- Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Dienstleistung?
- Gibt es einen technischen Nutzen?
- Gibt es einen Qualitäts-Nutzen?
- Gibt es einen finanziellen Nutzen?
- Gibt es einen Image-Nutzen?
- Gibt es einen Umwelt-Nutzen?
- Gibt es einen Gesundheits-Nutzen?
- Gibt es einen Erlebnis-Nutzen?
- Entspricht Ihr Angebot einem gängigen Mode-Trend?
- Ist Ihr Angebot neu?
- Haben Sie eine Marktnische besetzt?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Mitbewerber?
- Wodurch kann man die Qualität Ihres Angebots erkennen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Kundendienst oder Service?
- Ist Ihr Unternehmen besonders kundenfreundlich?
- Ist Ihr Unternehmen besonders kulant?
- Was wollen Ihre Kunden?
- Wer sind Ihre Kunden?
- Wie alt sind Ihre Kunden?
- Welches Einkommen haben Ihre Kunden?
- Welche soziale Stellung haben Ihre Kunden?
- Hängt Ihr Unternehmen von genau einschätzbaren Einzelkunden ab?
- Haben Sie gut bekannte Stammkunden?
- Haben Sie eine unmittelbare Laufkundschaft?
- Welches Produkt oder welche Dienstleistung wünschen Ihre Kunden?
- Oder umgekehrt: Welche Kunden kommen für Ihr Produkt/Dienstleistung in Frage?
- Was bietet die Konkurrenz?
- Wer und wo sind Ihre Hauptkonkurrenten?
- Welche Produkte bieten diese Konkurrenten an?
- Welche Besonderheiten (Qualität, Verpackung, Service etc.) bieten die Konkurrenten an?
- Welche Preise bieten die Konkurrenten an?
- Welche Konditionen bieten die Konkurrenten an?