

Checkliste Marketing-Mix

Definieren Sie den richtigen Marketing-Mix für Ihr Unternehmen

Elemente	Gestaltungsmöglichkeiten	Meine Schwerpunkte
Kunden	<ul style="list-style-type: none"> • Marktsegmente und Zielgruppen • Marktbearbeitung <ul style="list-style-type: none"> ○ intensive ○ extensive ○ selektive 	
Produkt- und Sortimentspolitik		
Produkte	<ul style="list-style-type: none"> • Größe/Form/Farbe/Gewicht • Material • Modifikation/Variation • Garantie-Leistungen • Qualitätsstandard • Verpackung • Menge • Neue Produkte 	
Sortiment	<ul style="list-style-type: none"> • Umfang des Sortiments • Breite/Tiefe 	
Service	<ul style="list-style-type: none"> • Umfang/Intensität • kostenlos/kostenpflichtig • eigener Service/durch Dritte • Schnelligkeit/Verfügbarkeit 	
Distributionspolitik		
Transport & Lager	<ul style="list-style-type: none"> • Transport-Organisation • Lager-Organisation • Lieferzeiten, Lieferwege 	
Absatzwege	<ul style="list-style-type: none"> • direkt oder indirekt 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Handelsvertreter/Fahrverkäufer 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Absatzhelfer/Absatzmittler 	
	<ul style="list-style-type: none"> • intensiv/selektiv 	
Verkaufsorganisation	<ul style="list-style-type: none"> • Verkäufer/Verkaufsförderer 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Merchandiser/Fahrverkäufer 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Anzahl/Standort 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Ausbildung/Ausrüstung 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Motivation/Bezahlung 	

Preispolitik		
Preise	<ul style="list-style-type: none"> • Hochpreis-/Niedrigpreispolitik 	
	<ul style="list-style-type: none"> • einheitlich/differenziert 	
	<ul style="list-style-type: none"> • glatt/gebrochen 	
	<ul style="list-style-type: none"> • empfohlen/frei 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Brutto-Netto-System 	
Konditionen	<ul style="list-style-type: none"> • branchenüblich/abweichend 	
	<ul style="list-style-type: none"> • frei/gebunden 	
	<ul style="list-style-type: none"> • individuell/standardisiert 	
	<ul style="list-style-type: none"> • aktiv/passiv 	
Kommunikationspolitik		
Werbung	<ul style="list-style-type: none"> • langfristig/kurzfristig 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Image-Werbung 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Marken-Werbung 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Produkt-Werbung 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Streu-Werbung/gezielte Werbung 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Informativ/kaufauslösend 	
Verkaufsförderung	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsförderung 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Käufer-Förderung 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Verkäufer-Förderung 	
Öffentlichkeitsarbeit	<ul style="list-style-type: none"> • Medienkontakte 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Messen 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Vernissage 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Umweltaktivitäten 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinsunterstützung (indirekte) 	