



STRATEGIEANALYSE

1. In welchem Marktsegment sind Sie tätig?

2. Wer sind Ihre Zielgruppen?

3. Wie lauten Ihre Marketingziele?

4. Wie lauten Ihre Vertriebsziele?

5. Wie lauten Ihre Kommunikationsziele?

6. Wie lautet Ihr USP?

7. Zu welchen Resultaten führten Ihre bisherigen Kommunikationsziele?

a) vertriebliche

- Marktanteil
- Umsatzentwicklung
- Ertragsentwicklung

	-3	-2	-1	0	1	2	3
• Marktanteil							
• Umsatzentwicklung							
• Ertragsentwicklung							

b) kommunikativ

- Bekanntheitsgrad
- Imageveränderung
- Wissensstand
- Sympathiegewinn
- Steigerung des Interesses
- Verringerung von Vorurteilen

	-3	-2	-1	0	1	2	3
• Bekanntheitsgrad							
• Imageveränderung							
• Wissensstand							
• Sympathiegewinn							
• Steigerung des Interesses							
• Verringerung von Vorurteilen							

8. Wo wurden Barrieren/Hemmnisse festgestellt

9. Gibt es in Ihrer Branche neue Trends?

10. Wie haben Sie auf neue Trends reagiert?



STRATEGIEANALYSE

Firma:

Gesprächspartner:

Datum:

	-3	-2	-1	0	1	2	3
1. Bekanntheitsgrad							
2. Image							
3. Sympathie							
4. Beratung							
5. Vertrauen							
6. Kundenfreundlichkeit							
7. Informationspolitik							
8. Aktualität Sortiment							
9. Effizienz							
10. Preise zum Branchendurchschnitt							
11. Qualität zum Branchendurchschnitt							
12. Termintreue							
13. Vision/Leitbild							
14. Corporate Design							
15. Corporate Identity							
16. Marketingstrategie							
17. Werbestrategie							

Problematiken aus Kundensicht:

.....

Aufgabenstellung an DAS TEAM:

.....