

Teil 1: Analyse

Wie gut kennst du deinen Markt?

sehr gut 1 2 3 4 5 6 gar nicht

Wie gut kennst du deinen Wettbewerb?

sehr gut 1 2 3 4 5 6 gar nicht

Wie gut kennst du die Kunden, die sich in diesem Marktumfeld bewegen?

sehr gut 1 2 3 4 5 6 gar nicht

1

Teil 2: Positionierung

Welche Stärken und Qualitäten hast du, durch die sich dein Angebot in der Einschätzung deiner Kunden klar und positiv vom Wettbewerb unterscheidet? Was ist dein Alleinstellungsmerkmal?

Für was stehst du?

Für was stehst du nicht?

Für welche Kunden willst du arbeiten?

Für welche Kunden willst du nicht arbeiten?

Teil 3: Deine Zielgruppe

Wie gut kennst du deine Zielgruppe?

sehr gut

1

2

3

4

5

6

gar nicht

2

Vor welchen Herausforderungen oder Problemen steht deine Zielgruppe? Nach was suchen sie?

Ist dein Angebot auf die Herausforderungen / Probleme / Fragestellungen deiner Zielgruppe abgestimmt?

Ja

Nein

Teil 4: Ziele

Arbeitest du mit kurz-, mittel- und langfristigen "smarten Zielen"?

Ja

Nein

Teil 5: Marketing-Strategie

Hast du eine Marketing-Strategie?

Ja

Nein

Teil 6: Marketing-Mix

Hast du dein Marketing-Mix am Markt orientiert?

Produkt

Ja

Nein

3

Preis

Ja

Nein

Kommunikation

Ja

Nein

Vertrieb

Ja

Nein

Teil 7: Umsetzung

Hast du deine Marketingaktivitäten unter Berücksichtigung deines Marktes entwickelt?

Ja

Nein

Teil 8: Optimierung

Hast du deine Marketingaktivitäten unter Berücksichtigung deines Marktes entwickelt?

Ja

Nein