

MARKETING-MIX

Während der Ausarbeitung des Marketingkonzepts für dein Start-up sollte der Vertrieb des Produkts im Fokus stehen. Dabei lohnt es sich, den Marketing-Mix zu verwenden, also eine eigene Politik für alle sieben wichtigen Marketinginstrumente, die dabei helfen, Kund*innenengenerierung präzise zu analysieren, zu planen und zu garantieren. Das 7-P-Modell (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence) hilft dir dabei, auf die sieben wichtigen Elemente einzugehen.



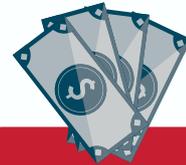
1. PRODUCT

Welche Eigenschaften muss das Produkt bzw. die Dienstleistung haben? Das Produkt muss die Bedürfnisse der Kundin oder des Kunden decken.

- Produktentwicklung /-innovation
- Namensgebung
- Ausstattungselemente
- Serviceleitung
- Sortimentsplanung
- Qualität
- Kund*innendienst
- Menge
- Design
- Verpackung

Welchen Preis sind meine Kund*innen bereit, für das Produkt bzw. die Dienstleistung zu zahlen? Der Preis muss von der Zielgruppe akzeptiert werden.

- Preisstrategie
- (Listen-)Preisbestimmung
- Rabatt/Skonto
- Zahlungsfristen /-bedingungen
- Preisdifferenzierung
- Finanzierungskonditionen



2. PRICE



3. PLACE

Wie vertreibe ich das Produkt bzw. die Dienstleistung am besten? Das Produkt zur Kundin oder zum Kunden bringen.

- Distributionskanäle
- Warenlogistik
- Absatzmittler
- Absatzweg
- Standort
- Lieferbarkeit
- IT-Infrastruktur
- Website und Content

Wie kommuniziere ich am besten mit meinen Kund*innen? Die Kundin oder den Kunden auf das Produkt aufmerksam machen.

- Klassische Werbung
- Verkaufsförderung
- Public Relations
- Product Placement
- Persönlicher Verkauf
- Telefonmarketing
- Online Marketing
- Messen



4. PROMOTION



Wie rekrutiere ich qualifiziertes Personal?
Das Personal stellt für die Kund*innen einen wichtigen Indikator für die Qualität der Dienstleistung dar.

- Schulungsbedürfnisse
- Qualität
- Quantität
- Anreize

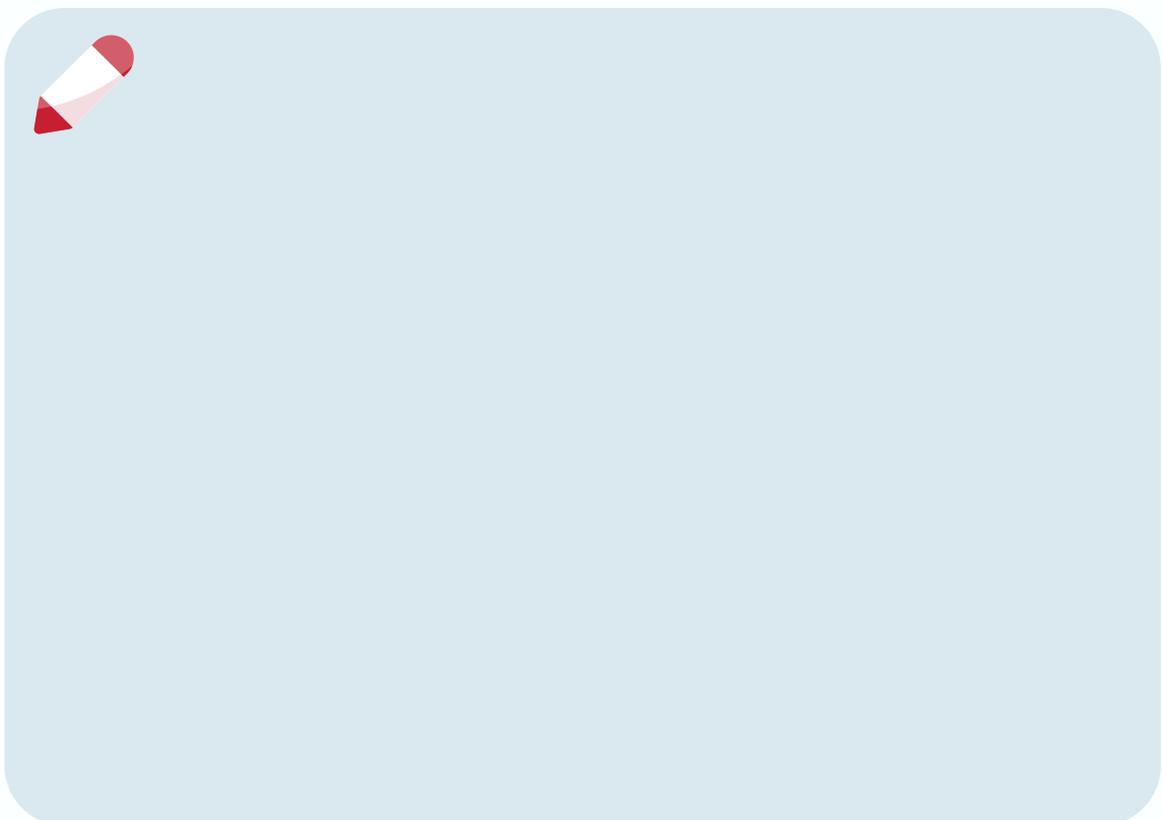
Wie können Prozesse kund*innenorientiert gestaltet werden? Prozesse analysieren und optimieren.

- Was wird wann und auf welche Weise mit welchen Mitteln von welcher Person erledigt?



Wie kann die physische Umgebung eines Produkts bzw. der Dienstleistung verbessert werden? Die subjektive Wahrnehmung der Kund*innen positiv beeinflussen.

- Design
- Architektur
- Ausstattung
- Erscheinungsbild





Fülle das 7 P-Modell (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence) für deine Gründungsidee aus. Orientiere dich an den Fragen und versuche, diese so ehrlich wie möglich zu beantworten. Falls du auf manche Elemente noch nicht eingehen kannst, entwickle anschließend entsprechende Strategien und Lösungsansätze. Der Marketing-Mix wird dir dabei helfen, deinen Vertrieb zu analysieren und dein Produkt in den Vordergrund zu stellen.

1. PRODUCT

PRODUKTPOLITIK

Welche Eigenschaften muss das Produkt bzw. die Dienstleistung haben?

2. PREIS

PREISPOLITIK

Welchen Preis sind meine Kund*innen bereit, für das Produkt bzw. die Dienstleistung zu zahlen?

3. PLACE

DISTRIBUTIONSPOLITIK

Wie vertreibe ich das Produkt bzw. die Dienstleistung am besten?

4. PROMOTION

KOMMUNIKATIONSPOLITIK

Wie kommuniziere ich am besten mit meinen Kund*innen?

5. PEOPLE

PERSONALPOLITIK

Wie rekrutiere ich qualifiziertes Personal?

6. PROCESS

PROZESSMANAGEMENT

Wie können Prozesse kund*innenorientiert gestaltet werden?

7. PHYSICAL EVIDENCE

AUSTATTUNGSPOLITIK

Wie kann die physische Umgebung eines Produkts bzw. der Dienstleistung verbessert werden?