Absatzplanung

Kunden	ok	klären	un-wichtig		+	0	-	Notizen
Bedürfnisse, Probleme der Kunden								
Erwartung der Kunden (Preis, Qualität, Leistungsumfang)								
Kaufgewohnheiten der Kunden (wann, warum, wo kaufen die Kunden bisher?)								
Kaufanreize für die Kunden (Beratung, Service, Standort, Preis usw.)								
Bestimmung interessanter Kundengruppen								

Produkte	ok	klären	un-wichtig		+	0	-	Notizen
Hauptnutzen, Zusatznutzen für Kunden								
Vorteile, Nachteile im Vergleich zu Konkurrenzangeboten								
Absatzentwicklung (Prod.zyklus, Mode, Trends, Technik, Umwelt)								
künftige Preisentwicklung								
Kernangebot, Zusatzangebot								
Fertigungstechniken								
Selbstkostenpreis								

Absatzplanung

Marktanalyse	ok	klären	un-wichtig		+	0	-	Notizen
Marktentwicklung								
Marktpotenzial								
Standortanalyse								
Konkurrenzanalyse								

Marktpositionierung	ok	klären	un-wichtig		+	0	-	Notizen
Festlegung der relevanten Kundengruppen (Alter, Beruf, Region, Kaufkraft, Geschlecht usw.)								
Festlegung der Produkte, Dienstleistungen (Sortimentsbreite, Sortimentstiefe)								
genaue Produktbestimmung (Qualität, Technik, Design, Garantien)								
Festlegung des Preisniveaus								
Absatzgebiet								
Vertriebsweg								
Erscheinungsbild								
Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens								

Absatzplanung

Aktivitäten	ok	klären	un-wichtig		+	0	-	Notizen
Maßnahmen zur Eröffnung								
Werbung								
Public Relations (PR)								
zeitliche Planung								