

Absatzplanung

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

Absatzplanung

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