

Marketing Checkliste

Erstellt von FlowOn Marketing Nicole Hossmann



Nicole Hossmann

Das Marketingkonzept

Unter dem Begriff Marketingkonzept wird ein umfassender, gedanklicher Entwurf verstanden, der sich an den angestrebten Unternehmenszielen und -vorgaben orientiert. Ein Marketingkonzept welches alle folgenden Bestandteile beinhaltet, signalisiert, dass Sie sich mit einem umfassenden Planungsprozess auseinandergesetzt haben. Von wesentlicher Bedeutung ist beim Erstellen des Marketingkonzepts der Prozess selbst. Denn erst im Verlauf der Erar-

beitung können Fragen auftauchen, Zusammenhänge werden erkannt und Lösungen entstehen.

Nehmen Sie sich die Zeit und erarbeiten Sie sich Punkt für Punkt zu einem JA.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne helfende zur Seite.

	Ja	Nein
1. Ihre Vision haben Sie fokussiert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ihr Leitbild steht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Sie wissen wo Sie stehen (Ausgangslage, IST-Zustand)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sie wissen wohin Sie wollen (Unternehmensziel, Wachstumsstrategie)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Sie wissen welchen Weg Sie gehen möchten (Strategie im Markt)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. SWOT Analyse haben Sie erstellt mit Stärken/Schwächen, Chancen/Gefahren, SWOT-Strategie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Sie kennen Ihre Konkurrenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sie kennen Ihren Zwischenhandel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Sie kennen Ihre Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Sie kennen Ihre externen Beeinflusser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Sie haben sich Ziele für Ihren relevanten Markt erarbeitet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Sie haben sich eine Marktbearbeitungsstrategie erarbeitet (Direkt, Indirekt, Kombination, Externe Beeinflusser, Push/Pull Relation)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Sie kennen die Umweltfaktoren (Politik/Wirtschaft/Soziale/Technologie)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Sie haben sich Termine gesetzt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Ihre Infrastruktur ist optimiert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Sie haben sich mit den Kosten auseinandergesetzt und ein Budget festgelegt für Ihr Marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

0 bis 6 JA Der Weg ist das Ziel! Ihre Planung braucht noch etwas Zeit. Erarbeiten Sie sich eine Basis und generieren Sie noch mehr JA-Punkte. Brauchen Sie Hilfe? Wir sind für Sie da.

7 bis 11 JA Sie sind auf einem guten Weg. Erarbeiten Sie noch mehr Punkte zu einem Ja. Sie schaffen das!

12 bis 16 JA BRAVO! Sie sind startklar. Lassen Sie nun Ihre Ideen in die Tat umsetzen. Vereinbaren Sie einen 1. Beratungstermin.