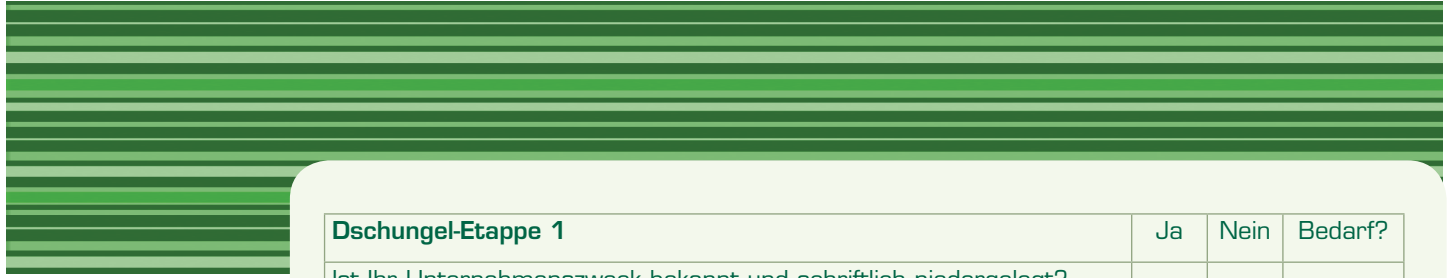




# Marketing Dschungel-Guide 2007/2008

© mediaverde Hamburg



## Geschäftsidee

| Dschungel-Etappe 1  | Ja | Nein | Bedarf? |
|---|----|------|---------|
| Ist Ihr Unternehmenszweck bekannt und schriftlich niedergelegt?                       |    |      |         |
| Wenn Nein, wo sehen Sie Konkretisierungsbedarf:                                       |    |      |         |
| - angebotene Leistung(en)   |    |      |         |
| - Kundennutzen  |    |      |         |
| - Besonderheit / „Alleinstellungsmerkmal“   |    |      |         |
| - Kunden  |    |      |         |
| Können Sie Ihr Unternehmen spontan mit drei zentralen Eigenschaften charakterisieren? |    |      |         |
| - aus interner Sicht?   |    |      |         |
| - aus externer Kundensicht?   |    |      |         |

## Stärken Schwächen

| Dschungel-Etappe 2  | Ja | Nein | Bedarf? |
|---|----|------|---------|
| Kennen Sie die umsatzrelevanten Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens? |    |      |         |
| Leiten Sie hieraus Maßnahmen ab?  |    |      |         |

## Produkt Preis

| Dschungel-Etappe 3   | Ja | Nein | Bedarf? |
|--|----|------|---------|
| Verfügen Sie über ein klar definiertes Produkt-/ Dienstleistungsangebot?                           |    |      |         |
| Wissen Sie wo Ihre Kernkompetenzen liegen?   |    |      |         |
| Hat sich Ihr Unternehmen preislich bewußt im Markt positioniert?                                   |    |      |         |
| Kennen Sie die Preise Ihrer wichtigsten Mitbewerber für entsprechende Produkte / Dienstleistungen? |    |      |         |
| Können Sie einschätzen, ob Ihr Preis-/ Leistungsverhältnis aus Kundensicht stimmt?                 |    |      |         |

© mediaverde Hamburg

Auszug Seite 2 von 4

