

Marketing Checkliste

	Fragestellung	Quelle bzw. Instrument
<input type="checkbox"/>	Wieviel verdiene ich je Kostenträger – z.B. pro Produkt, Produktgruppe, Geschäftseinheit, Kunde und Marke?	SAP, Controlling, Buchhaltung etc.
<input type="checkbox"/>	Kenne ich meine Kostenstruktur (fixe-, variable, Einzel-, Gemeinkosten etc.)?	
<input type="checkbox"/>	Kenne ich meine Erlöse?	
<input type="checkbox"/>	Kenne ich meine Deckungsbeiträge?	
<input type="checkbox"/>	Kenne ich das Marktumfeld?	Marktumfeld-Analyse / PEST
<input type="checkbox"/>	Kenne ich die Wettbewerbssituation?	Branchenstruktur-Analyse / 5 Forces
<input type="checkbox"/>	Wie entsteht Mehrwert im Unternehmen?	Wertschöpfungskette
<input type="checkbox"/>	Was sind Stärken und Schwächen meines Unternehmens?	SWOT-Analyse
<input type="checkbox"/>	Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus externen Bedingungen?	SWOT-Analyse
<input type="checkbox"/>	Habe ich ein ausgewogenes Produktportfolio?	Portfoliomatrix
<input type="checkbox"/>	Bediene ich alle relevanten Zielgruppen?	Segmentierung
<input type="checkbox"/>	Bediene ich alle relevanten Märkte?	Produkt-Markt-(Ansoff-)Matrix
<input type="checkbox"/>	Wie unterscheiden sich meine Produkte von jenen der Mitbewerber?	USP & Verkaufsargumente
<input type="checkbox"/>	Wie sieht mein Geschäftsmodell aus?	Business Model Canvas
<input type="checkbox"/>	Kann ich einen neuen Markt kreieren?	Blue Ocean Strategie
<input type="checkbox"/>	Kenne ich meine Kunden?	Marktforschung, Vertriebskontakte etc.