Produktion - Beschaffung - Absatz

In dieser Mappe lernst du die betrieblichen Grundaufgaben am Beispiel einer Bäckerei kennen.

Jedes Unterkapitel endet mit Aufgaben zum Thema. Diese bearbeitest du und sammelst sie.

Das Ziel der Aufgabenstellung ist, dass du sinnvolle Marketingmaßnahmen für deine Bleistift GmbH entwickeln kannst.

Die Fertigstellung der vollständigen Mappe wird benotet.

Diese Checkliste hilft dir den Überblick zu bewahren.

① Die betrieblichen Grundaufgaben S. 1

② Arbeitsblatt: Unterschiedliche Betriebsarten S. 2

③ Beschaffung S. 3 - 4

④ Produktion S. 5

⑤ Arbeitsblatt: Was braucht ein Betrieb? S. 6

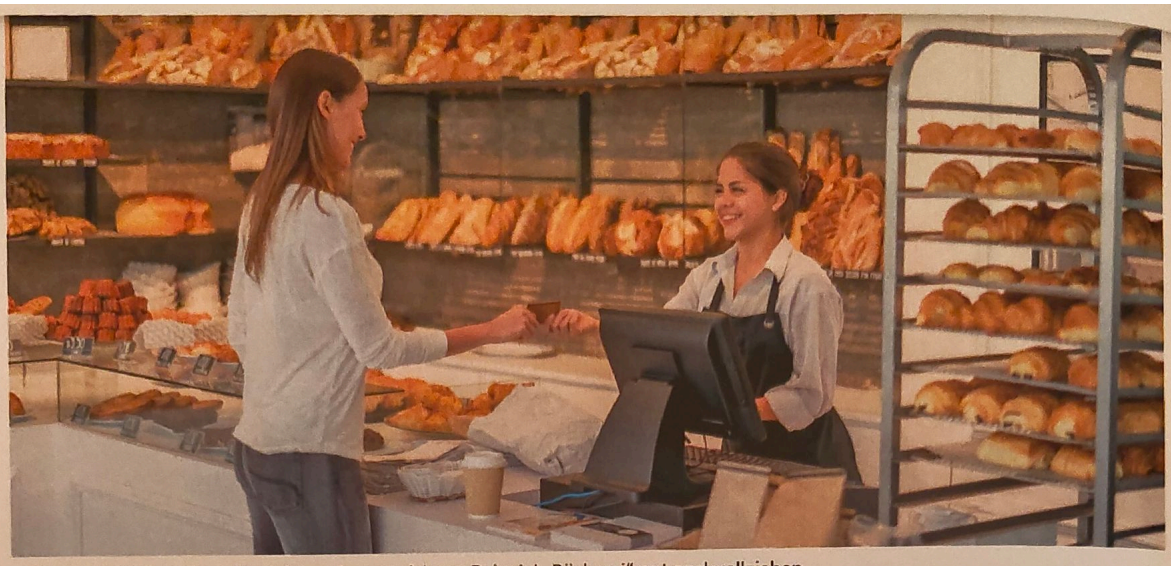
⑥ Absatz S. 7 - 8

⑦ Der Marketingmix S. 9 - 10

⑧ Marketingmaßnahmen für die Bleistift GmbH S. 11

Anregungen zur Erarbeitung einer Marketingstrategie S. 12 - 13

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz



Die betrieblichen Grundfunktionen lassen sich am Beispiel „Bäckerei“ gut nachvollziehen.

Die betrieblichen Grundaufgaben

Beschaffung – Produktion – Absatz in einer Bäckerei

Wenn die Bäckerei von Herrn Goldstein, die ihr bereits im zweiten Kapitel dieses Bandes kennengelernt habt, auf Dauer bestehen will, hat sie drei immer wiederkehrende Aufgaben zu erfüllen. Diese Aufgaben heißen Beschaffung, Produktion und Absatz. Was man darunter genau versteht, soll im Folgenden erläutert werden.

1. In Unternehmen werden Waren hergestellt und Dienstleistungen erbracht. Dafür werden Materialien, Maschinen, Werkzeuge gebraucht und Arbeitskräfte benötigt. Das Unternehmen muss also die Produktionsfaktoren Arbeit, Betriebsmittel und Werkstoffe beschaffen. Diese erste betriebliche Grundfunktion nennt man „Beschaffung“.

2. Mit den betrieblichen Produktionsfaktoren werden Produkte hergestellt, z. B. Brot, Brötchen, Kuchen usw. Diese betriebliche Grundfunktion nennt man „Produktion“.

3. Die Produkte müssen verkauft (Fachbegriff: abgesetzt) werden, und zwar an Verbraucherinnen und Verbraucher oder an andere Unternehmen. Diese Grundfunktion nennt man „Absatz“.

Wie Beschaffung, Produktion und Absatz zusammenhängen, soll auf den folgenden Seiten am Beispiel einer Bäckerei genauer untersucht werden. Ein Hinweis dazu: Je größer ein Unternehmen ist und je mehr Produkte und Dienstleistungen es anbietet, desto vielfältiger und komplizierter sind die betrieblichen Aufgaben. Die grundlegenden Aufgaben sind jedoch im Kern immer gleich.

Arbeit
hier: Arbeitskräfte

Betriebsmittel
z. B. Maschinen, Werkzeuge, Gebäude

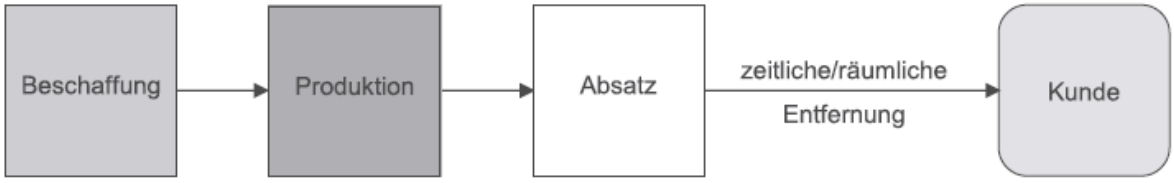
Werkstoffe
z. B. Grundstoffe (Holz, Mehl ...), Hilfsstoffe (Leim, Backpulver ...), Betriebsstoffe (Öl für die Maschinen, Strom ...)

1. Lies die Worterklärungen auf dieser Seite und nenne weitere Beispiele für Betriebsmittel und Werkstoffe.
2. Fasse noch einmal in eigenen Worten zusammen, was man grundsätzlich unter den betrieblichen Grundaufgaben „Beschaffung“, „Produktion“ und „Absatz“ versteht.

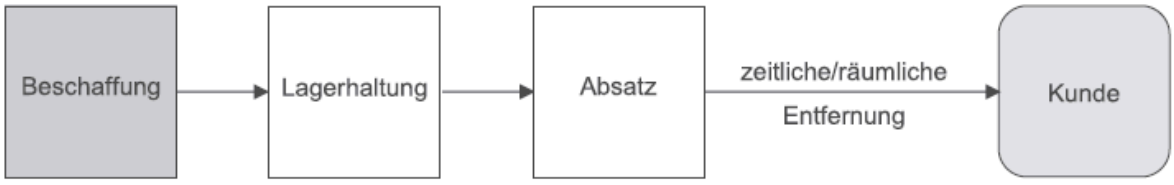
Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Unterschiedliche Betriebsarten

1. Produktionsbetrieb



2. Handelsbetrieb (Einzel- & Großhandel)



3. Dienstleistungsbetrieb

Finde unterschiedliche Unternehmen als Beispiel für die Grafik.

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Beschaffung

B Übermorgen ist Konfirmation im Dorf. Deshalb bittet der Bäckermeister: „Samet, ruf doch mal beim Großhändler an. Sie sollen uns morgen noch zusätzlich zehn Sack Mehl, Hefe und Zutaten mitbringen. Wenn du jetzt bestellst, bekommen wir alles noch bis morgen früh geliefert. Emma und dem neuen Lehrling habe ich letzte Woche bereits Bescheid gegeben, dass sie zusätzliche Schichten arbeiten müssen. Ohne Hilfe schaffen wir es nicht, die Bestellungen pünktlich fertig zu haben. Du weißt ja: Wenn am Wochenende Konfirmation ist, verkaufen wir das Doppelte an Brötchen und Kuchen. Und für die privaten Familienfeiern sind noch mindestens vierzig Torten zu liefern. So war es im letzten Jahr und die Vorbestellungen sind dieses Jahr nicht geringer. Wer weiß, was plötzlich noch an Bestellungen kommt. Manche warten bis auf den letzten Drücker ...“ ■

Werkstoff Mehl

Werkstoff Erdbeerkonfitüre

Das Beispiel zeigt: Wenn man den Kundinnen und Kunden ein gutes Angebot bieten möchte, muss man sicherstellen, dass genügend Arbeitskräfte eingestellt und verfügbar sind. Zudem muss man sicherstellen, dass ausreichend Betriebsmittel und Werkstoffe vorhanden sind. Nur so kann produziert werden. Betriebsmittel und Werkstoffe müssen bezahlt werden. Arbeitskräfte erwarten berechtigterweise eine pünktliche Auszahlung ihres Lohns oder Gehalts. Es ist also auch Geld zu beschaffen, z. B. durch einen Kredit bei der Bank, wenn nicht genügend Geld durch die laufenden Einnahmen vorhanden ist.

Beschaffung	Produktion	Absatz
Es müssen Arbeitskräfte eingestellt und Betriebsmittel, Werkstoffe und Geld beschafft werden. Der Betrieb muss sicherstellen, dass 1. das Material (was), 2. in der erforderlichen Menge (wie viel), 3. von einem Lieferanten (woher), 4. zum richtigen Zeitpunkt (wann) vorhanden ist.	?	?

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Die Personalplanung ist eine wichtige Aufgabe für alle Unternehmen. Es müssen ausreichend Arbeitskräfte mit der richtigen Qualifikation eingestellt werden, um alle betrieblichen Grundaufgaben erfüllen zu können.

Jedes Unternehmen (in diesem Falle eine Bäckerei) hat zu entscheiden,

a) welche Produkte (Torten, Brötchen, Gebäck),
b) in welcher Vielfalt (Kirschtorte, Marzipantorte),
c) in welcher Anzahl (60 Torten, 2.000 Brötchen usw.),
d) in welcher Qualität (sehr gute Qualität, dafür aber teuer, oder aber günstig, dafür einfache Qualität),
e) in welcher Art und Weise (Handarbeit, mit Maschinen usw.),
f) innerhalb welcher Zeiträume (in der Zeit von 4.00 bis 8.00 Uhr),
g) mit welchen Zielen (Gewinne erzielen, Geld für Löhne und Gehälter einnehmen)

produziert und welche Produktionsfaktoren dafür beschafft werden sollen. Dabei müssen auch immer die Kosten für die Beschaffung beachtet werden. Das kann z. B. bedeuten, vor dem Kauf Angebote einzuholen und zu vergleichen.

In anderen Unternehmen sehen diese Aufgaben anders aus. Ein Automobilunternehmen wird beispielsweise Lieferverträge mit Unternehmen aus anderen Ländern abschließen müssen. Das bedeutet andere rechtliche Rahmenbedingungen, denn es muss nicht mehr nur ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland berücksichtigt werden, sondern auch das Recht des Landes, in dem das Zulieferunternehmen seinen Sitz hat. Auch die Prüfung der Qualität ist komplizierter, denn wenn man z. B. die Produktionshallen besichtigen möchte, muss man zunächst eine Dienstreise ins Ausland unternehmen. Ebenso ist die Prüfung der Lieferbedingungen (Dauer der Lieferung, Versand- bzw. Frachtkosten) des Unternehmens und vieles mehr schwieriger, weil Unterlagen z. B. zunächst übersetzt werden müssen. Große Unternehmen haben für diese Aufgaben Fachabteilungen.

Die Bäckerei hingegen hat zumeist in der Region einen Großhandelsbetrieb, der viele der benötigten Produkte schon auf Lager hat und so in einer akuten Notsituation schneller aushelfen kann.

So unterschiedlich die Größe der Unternehmen aber auch sein mag, die grundlegende wirtschaftliche Aufgabe ist immer die gleiche: Es müssen ausreichend Arbeitskräfte eingestellt werden und an bestimmten Tagen verfügbar sein. Und es müssen genügend Betriebsmittel, Werkstoffe und Finanzmittel (Geld) beschafft werden.

MEDIENPAKET

GIDA-Film:
„Beschaffung – Funktion und Bedeutung"

Starthilfe zu 2: Bedenke: Güter müssen gelagert werden, wenn sie nicht sofort verwendet werden. Dies verursacht Kosten, z. B. für Heizung/Kühlung und Beleuchtung, Instandhaltung, Versicherungen sowie für das Personal. Bedenke auch, dass Lebensmittel ablaufen.

1. Beschreibe, welche Materialien und Geräte für die Herstellung einer Torte und welche für die Herstellung von Brötchen eingekauft werden müssen.

2. Erkläre, welche Folgen a) zu geringe und b) zu hohe Lagerbestände von Werkstoffen wie Mehl oder Konfitüre für eine Bäckerei haben können.

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Produktion von Cupcakes in einer Backstube

Produktion

Wenn die Aufgaben im Bereich Beschaffung erledigt sind, muss die Bäckerei nun die Backwaren (z. B. Brötchen, Brot, Torten und Gebäck) herstellen, also produzieren.

In einer Bäckerei werden viele Maschinen und andere Geräte benötigt, z. B. Backöfen, Brot- und Brötchenschneider, Kühlgeräte, Sahnemaschinen, Teigausroll- und Teigknetmaschinen.

Selbst für die Produktion eines einzelnen Brötchens sind viele Arbeitsschritte erforderlich. In der Bäckerei Goldstein ist die Backstube so eingerichtet, dass die verschiedenen Arbeitsschritte nacheinander an verschiedenen Arbeitsplätzen per Hand oder mithilfe von Maschinen ausgeführt werden. In einer Brotfabrik hingegen läuft vieles vollautomatisch ab. Hier sind die einzelnen Arbeitsschritte an sogenannten Backstraßen zusammengefasst. Die Herstellung erfolgt weitgehend automatisch in Fließfertigung.

Fließfertigung:
Hier sind die Arbeitsplätze und Maschinen so hintereinander angeordnet, dass das Produkt automatisch von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz wandert (z. B. auf einem Förderband) und vervollständigt wird.

Beschaffung	Produktion	Absatz
Es müssen Arbeitskräfte eingestellt und Betriebsmittel, Werkstoffe und Geld beschafft werden. Der Betrieb muss sicherstellen, dass 1. das Material (was), 2. in der erforderlichen Menge (wie viel), 3. von einem Lieferanten (woher), 4. zum richtigen Zeitpunkt (wann) vorhanden ist.	Aufgaben des Betriebs sind z. B. die Planung des Produktionsprogramms oder die Planung des Fertigungsablaufs. Es sind Entscheidungen zu treffen, – welche Produkte, – in welchen Mengen, – in welcher Ausstattung, – in welcher Produktvielfalt hergestellt werden sollen.	?

3. Beschreibe den grundlegenden Unterschied zwischen dem Produktionsablauf in einer kleinen Backstube und der Fließfertigung in einer großen Brotfabrik.

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Was braucht ein Betrieb?

1. Notiere alles, was eine Bäckerei benötigt.

a) Ein Betrieb benötigt einen _____ oder eine _____, der/die für alles die Verantwortung hat.

b) Mitarbeiter/innen – Berufe _____

c) Räume _____

d) Produkte/Dienstleitungen _____

e) Maschinen/Werkzeuge _____

f) Materialien/Rohstoffe _____

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Führungskräfte diskutieren und einigen sich auf Ziele, die dann mithilfe des Marketingmix umgesetzt werden sollen.

Absatz

Ein Unternehmen muss für seine Produkte und Dienstleistungen Käuferinnen und Käufer finden, die damit ihre Wünsche erfüllen wollen. Diese findet es nur, wenn

- für die Produkte und Dienstleistungen bei den Verbraucherinnen und Verbrauchern der Wunsch geweckt wird, das Produkt oder die Dienstleistung haben zu wollen oder dieser Wunsch bereits vorhanden ist;
- die Verbraucherinnen und Verbraucher glauben, mit den angebotenen Produkten und Dienstleistungen ihre Wünsche erfüllen zu können;
- die Verbraucherinnen und Verbraucher auch über das nötige Geld verfügen und bereit sind, ihr Geld für diese Produkte und Dienstleistungen auszugeben.

Die folgenden drei Schritte helfen, sich näher mit den Verkaufsmöglichkeiten, also dem Absatz eines Unternehmens, auseinanderzusetzen. Auch diese drei Schritte werden am Beispiel „Bäckerei" erläutert.

1. Markteinschätzung

In einem ersten Schritt versucht ein Unternehmen, seine Möglichkeiten zum Verkauf abzuschätzen. Dazu beschafft es sich Informationen über mögliche Kundinnen und Kunden. Folgende Fragen könnten sich die verantwortlichen Personen in einer Bäckerei dazu stellen:

- Welchen Einfluss auf das Verhalten der Käuferinnen und Käufer hat das zunehmende Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung?
- Mit welchen Konkurrenzunternehmen muss das Unternehmen rechnen? Welche Stärken und welche Schwächen haben diese Unternehmen?
- Auf welchen Wegen gelangen die Produkte am besten an die Käuferinnen und Käufer (z. B. Brötchenbringdienst, Direktverkauf im Laden usw.)?
- Welche Backwaren werden bevorzugt?
- Gibt es aktuelle Trends, die die Bäckerei aufgreifen kann?
- ...

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Eine Bäckerei steht nicht mehr nur mit anderen Bäckereien, sondern auch mit Cafés und Supermärkten mit großem Backwarenangebot im Wettbewerb.

2. Ziele festlegen

Nachdem die Verkaufsmöglichkeiten eingeschätzt wurden, kann man sie nun in einem nächsten Schritt verbessern. Dazu muss sich der Betrieb zunächst über seine Ziele im Klaren sein, z. B.:

- Soll der Umsatz gesteigert werden?
- Sollen die Produkte, eine bestimmte Marke oder das Unternehmen an sich bekannter gemacht werden?
- Sollen die Gewinne gesteigert werden?

3. Marktbeeinflussung

Wenn die Ziele klar sind, dann muss das Unternehmen entscheiden, mit welchen Mitteln es diese Absatzziele erreichen will. Dazu bietet sich der sogenannte „Marketingmix" an, der auf der folgenden Doppelseite vorgestellt und erläutert wird. Marketing meint alle Maßnahmen, die dazu dienen, Produkte und Dienstleistungen bekannt zu machen und zu verkaufen, wie z. B. Werbung, Sponsoring usw.

Sponsoring: Personen, Gruppen oder Organisationen werden mit Geld unterstützt. Dafür tragen z. B. Sportlerinnen und Sportler Werbebotschaften auf ihrer Sportkleidung. Oder ein Fußballverein stellt Werbebanden bei einem Fußballturnier auf.

Beschaffung	Produktion	Absatz
Es müssen Arbeitskräfte eingestellt und Betriebsmittel, Werkstoffe und Geld beschafft werden. Der Betrieb muss sicherstellen, dass 1. das Material (was), 2. in der erforderlichen Menge (wie viel), 3. von einem Lieferanten (woher), 4. zum richtigen Zeitpunkt (wann) vorhanden ist.	Aufgaben des Betriebs sind z. B. die Planung des Produktionsprogramms oder die Planung des Fertigungsablaufs. Es sind Entscheidungen zu treffen, – welche Produkte, – in welchen Mengen, – in welcher Ausstattung, – in welcher Produktvielfalt hergestellt werden sollen.	Aufgabe des Betriebs ist zunächst, Fragen zu beantworten, z. B.: – Was wollen die Kundinnen und Kunden? – Wie sieht die Konkurrenzsituation aus? – Welche Ziele werden angestrebt? Anschließend muss entschieden werden, welche Instrumente aus dem Marketingmix wie, wann und wo eingesetzt werden sollen, um die Ziele zu erreichen.

1. Beschreibe die drei Schritte, die im Rahmen der betrieblichen Grundaufgabe „Absatz" durchgeführt werden müssen.

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Bei Luxusartikeln (z. B. hochwertigen Uhren) wird häufig eine Hochpreisstrategie gefahren.

Der Marketingmix

Wenn man den Absatzmarkt analysiert hat, also z. B. die Erwartungen der Kundinnen und Kunden, die Konkurrenzsituation usw., stellt man Absatzziele auf. Diese lassen sich dann mithilfe des Marketingmix umsetzen. Der Marketingmix besteht aus vier Bestandteilen, „Product" (Produktpolitik), „Price" (Preispolitik), „Place" (Absatzwegepolitik) und „Promotion" (Kommunikationspolitik).

Produktpolitik

Als Produkt gilt alles, was auf dem Markt angeboten wird. Das können konkrete Gegenstände wie Brötchen, Torten, Schrauben, Zahnbürsten und Fahrräder sein; aber auch Dienstleistungen wie ein Reiseangebot oder ein Haarschnitt im Friseursalon.

Hauptziel eines Unternehmens ist es, dass die Menschen die Produkte des Unternehmens möglichst gerne kaufen möchten – und dann am Ende auch tatsächlich kaufen. Zur Produktpolitik gehören also die Gestaltung des Produktes, der Produktname und die Verpackung. Ein weiterer wichtiger Punkt sind die Service- und Garantieleistungen, die mit dem Produkt zusammen angeboten werden.

Preispolitik

Ziel ist es, den „richtigen" Preis für das Produkt zu finden. Darunter wird verstanden, wie der Preis des Produktes oder der Dienstleistung gestaltet sein soll. Der Preis kann hoch oder niedrig sein. Dies ist zunächst einmal davon abhängig, wie hoch die eigenen Kosten sind (z. B. im Rahmen der Produktentwicklung und Herstellung). Eine weitere wichtige Rolle spielt, in welcher Qualität das Produkt angeboten werden soll: eher einfach und eher günstig oder eher hochwertig und eher teuer?

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, wie die Erwartungen der Kundinnen und Kunden aussehen. Beispielsweise erwarten die meisten Menschen einen hohen Preis bei Luxusprodukten, wie z. B. hochwertigen Uhren. Wenn diese auf einmal stark reduziert im Sonderangebot angeboten würden, würde das negative Auswirkungen auf die Wahrnehmung der Marke als Luxusprodukt haben.

Zu guter Letzt muss im Rahmen der Preispolitik analysiert werden, wie teuer und in welcher Qualität Konkurrenzunternehmen ihre Produkte anbieten. Hier gilt es, entweder eine bessere Qualität oder einen günstigeren Preis zu bieten, um im Markt bestehen zu können.

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Absatzwegepolitik

Unternehmerinnen und Unternehmer müssen überlegen, auf welchem Weg ihr Produkt die Kundinnen und Kunden am besten erreicht. Hier gibt es mehrere unterschiedliche Wege:

Zum einen besteht die Möglichkeit, über den Großhandel an den Einzelhandel zu verkaufen. Dies hat den Vorteil, dass man sich weniger intensiv um Kundenberatung, Produktpräsentation und Zahlungsabwicklung kümmern muss. Der größte Nachteil ist, dass ein großer Teil der Verkaufseinnahmen an die Groß- und Einzelhändler fließt – denn natürlich möchten auch diese Gewinne erzielen.

Eine andere wichtige Möglichkeit ist der Direktverkauf, z. B. in einem Laden direkt vor der Fabrik oder über einen eigenen Online-Shop im Internet. Hier muss man als Unternehmerin oder Unternehmer dann aber alles selbst organisieren, von der Lagerhaltung über Kundenberatung bis hin zur Zahlungsabwicklung. Dafür kann man einen wesentlich größeren Teil der Verkaufseinnahmen behalten.

Kommunikationspolitik

Wenn man die eigenen Produkte verkaufen will, muss man die Verbraucherinnen und Verbraucher von den Vorteilen des eigenen Produktes überzeugen. Dies geschieht zwar vor allem über die Qualität und über den Preis eines Produktes, aber das Unternehmen muss die eigenen Produkte auch bekannt machen.

Dieses „Bekanntmachen" geschieht über verschiedene Formen der Werbung, der Verkaufsförderung und der Öffentlichkeitsarbeit. Was das im Einzelnen bedeutet, sei im Folgenden dargestellt.

Der Marketingmix

- **Werbung:** Ziel ist es, den Verkauf neuer Produkte vorzubereiten oder den Absatz bereits bekannter Produkte zu erhöhen.
  Möglichkeiten: Fernsehwerbung, Online-Werbung (über Influencerinnen und Influencer, in Apps, in Suchmaschinen usw.), Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften, Plakate usw.
- **Verkaufsförderung:** Ziel ist es, die Verbraucherinnen und Verbraucher mit den Produkten in Kontakt zu bringen.
  Möglichkeiten: Werbegeschenke, Rabattgutscheine, Verteilen von Produktproben auf Messen oder bei anderen Events, Geschenkgutscheine usw.
- **Öffentlichkeitsarbeit:** Ziel ist es, das Unternehmen als vertrauenswürdig bekannt zu machen.
  Möglichkeiten: Spenden für wohltätige Zwecke, Unterstützung von Kulturveranstaltungen, Sponsoring von Sportlerinnen und Sportlern usw.

1. Wähle eine der Aufgaben aus

a) Erkläre die vier Bestandteile des Marketingmix am Beispiel eines neuen Dinkelbrötchens in der Bäckerei Goldstein.

b) Erkläre die vier Bestandteile des Marketingmix an einem Beispiel deiner Wahl.

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Marketingmaßnahmen für die Bleistift GmbH

Ihr möchtet nun Maßnahmen für die Vermarktung eurer Bleistifte ableiten.

⑨ Entwickelt für euer Unternehmen sinnvolle Maßnahmen anhand der vier P des Marketingmix.

Produktpolitik

Preispolitik

Absatzwege-politik

Kommunikati-onspolitik

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

Anregungen zur Erarbeitung einer Marketingstrategie

1. Produktgestaltung

Wie sollte das Produkt gestaltet werden, dass es die Käufer gegenüber von Konkurrenzprodukten vorziehen?

Wie kann die Verpackung gestaltet werden, damit sie den Kunden anspricht?

Ist der Name des Produkts einprägsam?

2. Wahl der Absatzwege

Wie kommt das Produkt am schnellsten und kostengünstig zu den Kunden?

Kann man das Produkt direkt an den Kunden verkaufen oder muss ein mehrstufiger Absatzweg gesucht werden?

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz

3. Preisgestaltung

Wie muss der Preis festgelegt werden, um gegenüber Konkurrenzprodukten zu bestehen?

Wie hoch muss der Preis mindestens sein, um die Produktionskosten zu decken?

Können Rabatte gewährt werden?

4. Kommunikationsgestaltung

Welche Werbemittel sollten genutzt werden?

Welche Werbeträger sind für das Produkt zweckmäßig?

Können Produktproben verteilt werden?

Sollten Sonderschauen veranstaltet werden?

Sind Rabattaktionen sinnvoll?

Angaben zu den Urhebern und Lizenzbedingungen der einzelnen Bestandteile dieses Dokuments finden Sie unter
https://www.tutory.de/entdecken/dokument/produktion-beschaffung-absatz