

Marketing für Startups: durchstarten mit einem fundierten Marketingkonzept

SITUATIONSANALYSE

01 **MARKT:** Analysieren Sie Faktoren wie Standort, saisonale Trends und technologische Entwicklungen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

04 **KUNDEN:** Wie stark ist die Kundenbindung und -zufriedenheit zu ähnlichen Unternehmen? Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass Kunden zu Konkurrenten wechseln könnten oder auf alternative Produkte umsteigen?

.....

.....

.....

.....

.....

02 **WETTBEWERBER:** Wer sind die direkten und indirekten Wettbewerber? Was sind ihre Stärken, Schwächen und Strategien?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

05 **POTENTIELLE NEUE KONKURRENTEN:** Gibt es hohe Markteintrittsbarrieren (z.B. Kapital, Fachkenntnisse, technologische Anforderungen)? Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit neuer Konkurrenten?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

03 **LIEFERANTEN:** Wie sind Zuverlässigkeit, Qualität und Kosten der Lieferanten? Was sind alternative Anbieter? Welche Risiken könnten auftreten?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

06 **BEDROHUNG DURCH ERSATZPRODUKTE:** Welche alternativen Produkte gibt es, die Kunden bevorzugen könnten? Wie stark ist die Kundenbindung bei den aktuellen Produkten?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ZIELGRUPPENANALYSE

07 DEMOGRAFISCHE MERKMALE: Analysieren Sie Merkmale wie Alter, Geschlecht, Einkommen, Bildungsniveau, Beruf usw.

08 BEDÜRFNISSE UND INTERESSEN: Welche Bedürfnisse, Herausforderungen oder Interessen haben die Zielgruppen?

09 KOMMUNIKATIONSPRÄFERENZEN: Auf welchen Kanälen und auf welche Weise möchten die Zielgruppen angesprochen werden?

POSITIONIERUNG & MARKENBILDUNG

10 EINZIGARTIGES VERKAUFSPERSPICHEN (USP): Was macht Ihr Unternehmen einzigartig und warum sollten Kunden sich für Ihre Produkte oder Dienstleistungen entscheiden?

11 GEWÜNSCHTES IMAGE: Welches Image und welche Werte möchten Sie vermitteln? Wie soll Ihr Unternehmen von Kunden wahrgenommen werden?

12 ANGESTREBTE POSITIONIERUNG: An welche Zielgruppe richtet sich Ihr Unternehmen? Welche Bedürfnisse, Anforderungen und Wünsche erfüllen Sie? Was bietet Sie dem Kunden und welchen Mehrwert vermitteln Sie?

Beispielformulierung:
Das Unternehmen [Name] steht für [Werte].
Es bietet [Leistungen] für [Zielgruppe].
Dies bewerkstelligen wir mit [USP/Benefits].

