



## Schuelerfirmen- News \*\*\* Schuelerfirmen- News

Schuelerfirmen Newsletter

16.11.2015

Ausgabe Nr. 106

### Marketing Teil 4

Wenn die Marketingziele , festgelegt wurden beginnt die Arbeit des nächsten Blocks.

1. Analyse
2. Planung
3. Umsetzung
4. Kontrolle

In der sorgfältigen Bearbeitung der Analyse liegt eine hohe Priorität.

Für den Erfolg ist es unverzichtbar soviel wie möglich über Mitbewerbsprodukte und den Markt in Erfahrung zu bringen.

Besonders die Details sind wichtig

Zu welchem Preis wird angeboten - in welcher Ausstattung?

Und dann daraus den Schluß zu ziehen:

Was ist das Besondere an meinem Produkt ?

Wo liegen unsere Stärken und Schwächen

In Fachkreisen wird dieses USP (Unique selling proposition= Alleinstellungsmerkmal) genannt.

Als Markenartikler weiß man, dass Produkte ohne eine guten USP am Markt kaum eine Chance haben.

Der USP kann vielfältig sein:

Anfangen vom Preis - die Art der Herstellung- das Material - die Zusatzstoffe

Es gibt vieles was anders und besonders sein kann.

Impressum: Claus Richter\*Zwischen den Wassern 12\*27356 Rotenburg  
Alle Information erfolgen nach bestem Wissen und Gewissen. Auszug aus dem Haftungsausschluß: Der Autor übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen.  
Details siehe Impressum [www.schuelerfirmen.com](http://www.schuelerfirmen.com)  
Nachdruck, auch auszugsweise nur mit Genehmigung des Autoren.