

Geschäftsidee und Kunden	Markt und Wettbewerb	Produkt/Leistungen	Preis	Platzierung/Vertriebswege	Promotion/Kommunikation
Beschreibung der Geschäftsidee <i>Kurzbeschreibung</i>	Absatzmärkte, Typen, Größen, Angestrebter Marktanteil	Sortiment/Warengruppen <i>Kernleistungen</i>	Preiskalkulation <i>Wie werden die Preise festgesetzt?</i>	Direktvertrieb <i>Welche Kanäle bedienen Sie direkt? Wo findet die Kundschaft Sie?</i>	Corporate Design <i>Logo, Farben, Schrift...</i>
					Werbung und PR <i>Anzeigen, Flyer, Kataloge, Kfz-Beschriftung, Plakate, TV, Radio, Portale, Website, Webmarketing, Suchmaschinenoptimierung, Tag der offenen Tür, Sponsoring, PR Artikel etc.</i>
Kundennutzen <i>Welche Probleme lösen Sie? Welche Wünsche erfüllen Sie?</i>	Branchendaten, Trends	Nebenleistungen <i>Design, Qualität, Produkteigenschaften, Marken, Image, Verpackung...</i>	Preisstrategie <i>Hoch, mittel, niedrig? Zielgruppendifferenzierung? Wiederkehrend? Zahlungsbedingungen?...</i>	Fremdvertrieb <i>Welche Händler und Vermittler setzen Sie ein?</i>	
					
Zielgruppen <i>Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden? Was sind ihre Merkmale? Was ist ihr Bedarf und Kaufverhalten?</i>	Konkurrenzanalyse <i>Wer sind Ihre Wettbewerber*innen? Was sind ihre Stärken und Schwächen?</i>	Zusatzleistungen <i>Versand, Zahlungs- und Lieferbedingungen, Garantie, Reparatur-Service, Installation/ Montage, Beratung...</i>	Menge x Preis / Ihre Umsatzziele 	Verkauf über das Internet <i>Direkt oder indirekt? Über eigenen Shop? Über Portale?</i>	Verkaufsförderung <i>Sonderangebote, Rabatte, Kundenkarten, Prämien, Muster, Gewinnspiele, Proben, Werbegeschenke...</i>
 Alleinstellungsmerkmale/Positionierung <i>Wie soll der Kunde erkennen, dass Sie etwas Besonderes sind? Wie lautet Ihr Slogan? Ihr Unternehmensname?</i> Was sind Ihre Marketingziele?	<div style="text-align: center;"> <p>Ihre Marketingstrategie</p>  </div>			Persönlicher Verkauf, Direktmarketing, Empfehlungsmarketing	