



Marktanalyse – Die richtigen Fragen stellen

1. Worin liegen unsere Stärken?

- Was können wir besonders gut?
- Was machen wir anders als die Konkurrenz?
- Was können wir besser als andere?

2. Wer ist unsere Zielgruppe?

- Wen wollen wir mit unseren Botschaften erreichen?
- Welche Verbrauchergruppe kauft bei uns ein -
(Alter, Einkommen, Trinkgewohnheiten,
Selbstabholer, Wiederverkäufer etc.)?

3. Welche Maßnahmen sollten ergriffen werden?

- um die eigenen Stärken zu verbessern?
- die Zielgruppe noch besser zu erreichen?
- Stellen Sie Ihrem Kunden die Kontrollfrage:
„Sind Sie mit uns zufrieden? Haben Sie noch andere Wünsche?“