

Der Kunde im Mittelpunkt

Eine PPT-Präsentation und weitere Übungen zum Kapitel finden Sie in der TRAUNER-DigiBox.

FILM AB!
Ein kurzes Einleitungsvideo zum Marketing finden Sie hier:
www.trauner.at/marketingdenkhaltung



Wenn Unternehmen Marketing betreiben, versuchen sie einzigartige Kundenerlebnisse zu schaffen und damit aus der Masse herauszustechen. Die Käufer entscheiden, was sie kaufen, und damit auch, welche Unternehmen im Wettbewerb auf dem Markt bestehen. Es ist daher entscheidend, die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden zu gewinnen und sie an das Unternehmen zu binden.

In diesem Kapitel erfahren Sie, wie man potenzielle Kunden am Markt identifiziert. Danach wird ein erster Blick auf den Mix verschiedener Marketingaktivitäten geworfen, um die Aufmerksamkeit der Kunden dauerhaft auf sich zu lenken.

Meine Ziele

- Nach Bearbeitung dieses Kapitels kann ich
- den Begriff Marketing beschreiben;
 - Ziele des Marketings erklären;
 - den Zweck einer Marktsegmentierung erläutern;
 - mit geeigneten Kriterien den Markt in Teilbereiche segmentieren;
 - auf Basis der Marktsegmentierung eine Zielgruppe auswählen;
 - die Marktpositionierung von Produkten/Dienstleistungen einschätzen;
 - die grundlegenden Instrumente des Marketings aufzählen.

Business Case – „Einführung in den Fall“

Sie absolvieren ein Praktikum bei Waterdrop und dürfen das Marketing-Team bei der Markteinführung eines brandneuen Getränkes unterstützen. Das neue Produkt verspricht klassischen Cola-Geschmack – aber ohne Zucker und Kalorien. Bei der Vorbereitung des Markteintrittes sind viele Marketingaktivitäten zu bewältigen.



Hallo! Ich bin Lea Steiner und ich leite das Marketing-Team. Unsere Gründer haben vor einigen Jahren die Waterdrop-Microdrinks entwickelt. Das sind kleine, zuckerfreie Brausewürfel, die in Leitungswasser aufgelöst werden und so für eine extra Portion Geschmack und Vitamine sorgen.







Ich bin Samuel Albrich und für das digitale Marketing zuständig. Die Microdrinks sind eine super Alternative zu zuckerhaltigen, abgefüllten Getränken. Unsere Kunden schätzen es sehr, dass mit Waterdrop Plastikmüll eingespart wird.

- Aufgabe**
- Kennen Sie das Unternehmen bzw. die Produkte von Waterdrop?
 - a) Wenn ja: Beschreiben Sie, wie bzw. wo Sie auf das Unternehmen aufmerksam geworden sind.
 - b) Wenn nein: Verschaffen Sie sich einen Überblick auf der Website www.waterdrop.de und überlegen Sie, wie das Unternehmen Ihre Aufmerksamkeit gewinnen könnte.

1 Was ist Marketing?



Lea Steiner erklärt Ihnen, wie wichtig es ist, einzigartige Erlebnisse zu bieten: „Wir haben eine App entwickelt, die unseren Kunden hilft, ihre Trinkgewohnheiten zu erkennen. Gleichzeitig können wir mithilfe der gesammelten Daten unsere Produkte optimieren.“



Überlegen Sie, warum es für Unternehmen wichtig ist, ihre Kunden genau zu verstehen. Diskutieren Sie darüber in der Klasse.

Marketing ist eine Denkhaltung, die den **Kunden in den Mittelpunkt aller unternehmerischen Tätigkeiten** stellt.