

# Marketing

Seminar im Wintersemester 2022 / 2023

## Fallbeispiel 5

Göran Hegenberg	62780
Marius Huke	62889
Maximilian Ostrowski	62857
Ron Rödel	62796
Dominic Pascal Lischtschuk	62920

# Inhaltsverzeichnis

<b>1 Aufgabenstellung</b>	<b>3</b>
1.1 Teil 1 . . . . .	3
1.2 Teil 2 . . . . .	3
1.3 Teil 3 . . . . .	4
<b>2 Teil 1</b>	<b>5</b>
2.1 Kundenorientierung . . . . .	5
2.2 Zielgruppe . . . . .	5
2.3 Kundenzufriedenheit . . . . .	5
2.4 Kundennutzen . . . . .	5
2.5 Kundenvorteil . . . . .	6
2.6 Marketingstrategie . . . . .	6
2.7 Produktpolitik . . . . .	6
2.8 Preispolitik . . . . .	6
2.9 Kommunikationspolitik . . . . .	7
2.10 Vertriebspolitik . . . . .	7
2.11 Kommunikationspolitik . . . . .	7

# 1 Aufgabenstellung

## 1.1 Teil 1

Zitieren Sie **schriftlich**(kurz) mit Hilfe wissenschaftlicher Literatur folgende relevanten Begrifflichkeiten:

1. Kundenorientierung
2. Zielgruppe
3. Kundenzufriedenheit
4. Kundennutzen
5. Kundenvorteil
6. Marketingstrategie
7. Produktpolitik
8. Preispolitik
9. Vertriebspolitik
10. Kommunikationspolitik

**Belegen und zitieren** (direkte Zitierweise) Sie jeden Begriff mit mindestens zwei verschiedenen wissenschaftlichen Primärquellen (kein Wikipedia, Vorlesungsskript, Lexika etc.) entsprechend den wissenschaftlichen Vorgaben des Fachgebietes Marketing. (siehe <https://bit.ly/3UJYT7c>)

Erläutern Sie zusätzlich jeden Begriff kurz mit eigenen Worten und anhand eines selbst gewählten Beispiels!

## 1.2 Teil 2

- Entwickeln Sie einen **Namen** für Ihr neu zu gründendes Unternehmen sowie ein **Logo** bzw. einen **Slogan**!
- Charakterisieren Sie die **Art der Leistung**, die Sie anbieten wollen!
- Erfassen Sie kurz die für Ihr Unternehmen relevanten Faktoren (mit relevanten Zahlenbeispielen, Fakten, Studien etc.) im Rahmen der **globalen Umfeldanalyse**!
- Charakterisieren Sie daraufhin den **Markt** (räumliche, geografische Marktabgrenzung), in dem Ihr Unternehmen tätig sein soll!
- Benennen Sie Ihre **Zielgruppen** und zeigen Sie auf, welchen **Kundennutzen** Sie schaffen möchten!
- Gehen Sie auf **Wettbewerber** (zwei bis drei) ein und charakterisieren Sie Ihren **Wettbewerbsvorteil**!

### 1.3 Teil 3

Erläutern Sie für Ihr Unternehmen die **Ausgestaltung des Marketing-Mix**, d.h. der

- Produktpolitik,
- Preispolitik,
- Vertriebspolitik und der
- Kommunikationspolitik

Leiten Sie Ihre **Schlussfolgerung** auf **Basis** der erarbeiteten Sachverhalte aus der **ersten Präsentation** ab!

## **2 Teil 1**

### **2.1 Kundenorientierung**

1. Quelle:

2. Quelle:

**Eigene Erläuterung:**

### **2.2 Zielgruppe**

1. Quelle:

2. Quelle:

**Eigene Erläuterung:**

### **2.3 Kundenzufriedenheit**

1. Quelle:

2. Quelle:

**Eigene Erläuterung:**

### **2.4 Kundennutzen**

1. Quelle:

2. Quelle:

**Eigene Erläuterung:**

## **2.5 Kundenvorteil**

**1. Quelle:**

**2. Quelle:**

**Eigene Erläuterung:**

## **2.6 Marketingstrategie**

**1. Quelle:**

**2. Quelle:**

**Eigene Erläuterung:**

## **2.7 Produktpolitik**

**1. Quelle:**

**2. Quelle:**

**Eigene Erläuterung:**

## **2.8 Preispolitik**

**1. Quelle:**

**2. Quelle:**

**Eigene Erläuterung:**

## **2.9 Kommunikationspolitik**

**1. Quelle:**

**2. Quelle:**

**Eigene Erläuterung:**

## **2.10 Vertriebspolitik**

**1. Quelle:**

**2. Quelle:**

**Eigene Erläuterung:**

## **2.11 Kommunikationspolitik**

**1. Quelle:**

**2. Quelle:**

**Eigene Erläuterung:**