



### Aggressive Preisstrategie

Bei einer AP gewinnt man durch tiefe Preise den Wettbewerb.

Die funktioniert vor allem bei Standardartikel die leicht austauschbar sind.

### Differenzierungsstrategie

Durch bessere Produkte kann man mit der DS den Wettbewerb gewinnen.

Dies kann man mit einer Werbung unterstreichen.

### Nischenstrategie

Durch neuartige Produkte oder Dienstleistungen in der Branche einen vorteil verschaffen.

### Gesamtmarktstrategie

Eine möglichst grosses und ~~breit~~ breites Angebot erstellen, welches nach möglichkeit die ganze ~~Branch~~ Branche erfasst

z.B. Reisebüro

## BWL - Kapitel 3,5 - 3.7

### Kap 3.5 Entwicklung der Unternehmensstrategie

- festlegung einer langfristigen Entwicklungsrichtung eines Unternehmens
- Mithilfe der SWOT - Analyse werden im ersten Schritt die Unternehmensziele festgelegt
- Auf Basis der Unternehmensziele werden verschiedene Unternehmensstrategien erarbeitet und vorgestellt. Fokus → Unternehmensstrategien die ein Unternehmenswachstum zum Ziel haben.

### Produkt - Markt - Matrix

- Zeigt 4 mögliche Unternehmensstrategien auf

- Marktdurchdringung  
Der Markt wird mit bisherigen Produkten und Dienstleistungen intensiver bearbeitet
- Marktentwicklung mit  
Ein Unternehmen bearbeitet seine bisherigen Marktleistungen, neue Märkte oder Marktsegmente
- Produktentwicklung  
Neue Marktleistungen werden auf alten/bisherigen Märkten angeboten und können alte Produkte ersetzen (Innovation) oder ein bestehendes Produkt- und Dienstleistungsprogramm erweitern (Variante).
- Diversifikation  
Führt ein Unternehmen mit neuen Produkten in neue Märkte

### Kap. 3.6 Umsetzung der Unternehmensstrategie

Viele Strategien scheitern an diesem wichtigen Punkt, da an der Entwicklung nur die oberen Führungskräfte beteiligt sind, jedoch alle Mitarbeiter an der Umsetzung beteiligt sind.

Alle betroffenen müssen sich mit den Gründen und Vorteilen für die jeweiligen Schritte identifizieren können, ansonsten kann die Umsetzung scheitern.

→ Die Unternehmensstrategie wird durch das Unternehmenskonzept ausformuliert. Es werden konkrete Ziele beschrieben und den Mitarbeiter Auskunft über Mittel und Methoden, wie die geplante Strategie umgesetzt werden soll.

### 3.7 Evaluation

Die Evaluation bildet den Abschluss im Prozess der strategischen Planung. Die Evaluation ist eine Kontrolle der Fortschritt, ~~dieser~~ Kontrolle muss nicht zwangsmässig nur am Schluss sein. Vielmehr finden Umsetzung, Evaluation und Kontrolle zeitlich parallel statt.