## Arbeitsblatt zur Marktforschung II

Um erfolgreich zu sein, muss ein Unternehmen seinen Markt genau kennen. Das Unternehmen muss die Wünsche seiner Kunden kennen und wissen, ob sie mit den Produkten oder Dienstleistungen zufrieden sind. Um diese Informationen zu beschaffen, kann das Unternehmen **Marktforschung** betreiben.

Methoden der Marktforschung: Bitte lesen Sie zuerst aufmerksam den folgenden Text über die Sekundärforschung durch:

In der Marktforschung wird zwischen **Primärforschung** und **Sekundärforschung** unterschieden.

In der **Sekundärforschung** wird auf schon vorhandenes Informationsmaterial zurückgegriffen. Man spricht deshalb auch von der *Schreibtischforschung* (Desk-Research), da man die gewünschten Daten sprichwörtlich nur noch aus der Schublade des Schreibtischs nehmen muss, um diese auszuwerten.

Bei der Sekundärforschung werden innerbetriebliche Daten verwendet, etwa Daten aus der eigenen Buchführung, aus Umsatzstatistiken, aus Verkaufsberichten und Rückmeldungen des eigenen Kundendienstes.

Es werden aber auch außerbetriebliche Daten verwertet, wie Bilanzen und Geschäftsberichte von anderen Unternehmen, Prospekten und Katalogen, Preislisten, Statistiken und Berichten von Unternehmens- und Verbraucherverbänden sowie Berichten von staatlichen Institutionen wie dem Bundesministerium für Verbraucherschutz.

Der Vorteil der Sekundärforschung liegt in der kostengünstigen Informationsgewinnung, da hier auf bereits vorhandenes Informationsmaterial zurückgegriffen wird. Sie ist darüber hinaus weniger zeitaufwendig als die Primärforschung. Ein Nachteil besteht darin, dass das Informationsmaterial bei der Sekundärforschung bereits veraltet sein kann. Die Ergebnisse sind nicht exklusiv, da die Daten (z.B. im Internet) auch anderen Marktteilnehmern zur Verfügung stehen.

Methoden der Marktforschung: Erfragen Sie Informationen zur Primärforschung von Ihrem Mitschüler!
Befra-
gung:
<del></del>
Panel:
Beobach-
tung:
Experi-
ment:
<del>2</del>
- Vor- und Nachteile: