

Grundsätzlich Das Ziel eines Marketingkonzepts ist es, die Strategie zu bestimmen, mit der du deine Kundinnen und Kunden erfolgreich erreichen und dein «Angebot verkaufen» kannst.

Ein Marketingkonzept hält fest:

- Wer deine Kundinnen und Kunden sind und was sie sich wünschen.
- Wer deine Konkurrenz ist und wie du dich von ihr abheben kannst.
- Die präzisen Ziele, die du mit dem Marketing erreichen möchtest.
Zum Beispiel die Anzahl «Produkte», die du in einem bestimmten Zeitraum verkaufen möchtest.
- Welche Massnahmen du ergreifst, um diese Ziele zu erreichen.
- Was du unternimmst, um eine längerfristige Kundinnen- und Kundenbindung zu schaffen.
- Den Zeitpunkt der Evaluation:
Was hat funktioniert, was weniger,
welche Anpassungen/Änderungen nimmst du vor?