

## ✓ Marktbeobachtung / Marktbefragung → Was ist los am Markt??

Sie legen fest, was Sie vom Markt wissen möchten. Hierzu gehört zum Beispiel Zielgruppen fest zu legen sowie eine Bedarfsbeobachtung am Markt. Unabdingbar, wenn Sie mit der Zeit gehen und Ihr Unternehmen wachsen möchte.

*Beispiel:*

*Der Fokus liegt in der Marktanalyse für die Nachhaltigkeit von Kunststoff-Produkten, dazu werden 500 potenzielle Kunden kontaktiert.*

*Zu der Marktanalyse gehören folgende Ansatzpunkte:*

- *In welchen Bereichen wird am meisten Abfall produziert?*
- *Welche Unternehmen befassen sich schon mit biologisch abbaubaren Kunststoff-Produkten?*
- *Welche Produkte sind für den Markt interessant und welche sind sinnvoll?*
- *Wo liegt der Bedarf und was benötigt der Markt?*
- *Welche Kunden (Zielgruppen) sind interessant?*
- *Festlegung von ca. 10 Parametern für die Telefonie*

**In diesem Beispiel**

*Wenn Sie nichts tun*

→ *bleibt alles wie es ist!!!*

*Ihr Invest*

→ *ca. 30.000€*

*Umsatzsteigerungen + Imagegewinn*

→ **NEUE KUNDEN!!!!**