

3. Marketing Repetitionsfragen

Repetitionsfragen	Kapitel Betrieb&Praxis
1. Aus welchen Schritten besteht ein Marketingkonzept?	
2. Was wird mit einem Marketingziel festgelegt?	
3. Formulieren Sie für ein Produkt Ihres Betriebs ein Marketingziel.	
4. Was bezweckt eine Portfolio-Analyse?	
5. Wie nennt man in der Portfolio-Analyse ein Produkt, das sich in der Wachstumsphase befindet und den Markt erobert?	
6. Welche Strategie eignet sich für ein Produkt, das sich in der späten Wachstumsphase befindet und im Markt etabliert ist?	
7. Mit welchem Produkt hat Ihr Betrieb den grössten Marktanteil?	

Betrieb&Praxis

Repetitionsfragen	Kapitel Betrieb&Praxis
8. Welche Marktforschungsinstrumente kennen Sie? Welches sind die jeweils wichtigsten Vor- und Nachteile?	
9. Was versteht man unter den «4 P des Marketings»?	
10. Welche Anforderungen muss ein Produkt erfüllen?	
11. Nennen Sie Beispiele von Serviceleistungen.	
12. Welche Aspekte müssen bei der Festlegung des Preises für ein Produkt berücksichtigt werden?	
13. Beschreiben Sie verschiedene Arten von Distributionskanälen.	

Betrieb&Praxis

Repetitionsfragen	Kapitel Betrieb&Praxis
14. Auf welche Art können Unternehmen der Nahrungsmittel-Industrie mit ihren Kunden kommunizieren?	
15. Erläutern Sie anhand eines selber gewählten Inserates oder Werbespots das AIDA-Prinzip.	
16. Nennen Sie ein Produkt, das die Wachstumsphase- und Reifephase überschritten hat; durch was wurde es abgelöst?	
17. In welcher Phase des Produktlebenszyklus ist der Gewinn am Höchsten?	
18. In welcher Phase des Produktlebenszyklus ist der Umsatz am Höchsten?	