

CHECKLISTE ZUR ERFOLGREICHEN ERSTELLUNG EINER VERTRIEBSSTRATEGIE

Ziel der Vertriebsstrategie ist die Beantwortung der folgenden Frage:

„Was (Produkt) verkaufen wir wem (Zielgruppe), wie (Vertriebskanäle) mit welchen Argumenten (Positionierung) und zu welchen Konditionen (Preis)?“

LEITFRAGEN ✓	
1. Wer ist unsere Zielgruppe?	
2. Wie erreichen wir unsere Zielgruppe?	
Wann kauft die Zielgruppe ein Produkt? Was sind die entscheidenden Kaufkriterien?	
Wo und wie kauft die Zielgruppe ein?	
Bevorzugt die Zielgruppe den Kauf im stationären Handel, online oder bei einem persönlichen Verkaufsgespräch vor Ort?	
Wie wichtig sind der Zielgruppe eine persönliche Beratung und ein After Sale Service?	
Welche Erwartungen hat die Zielgruppe bezüglich der Liefargeschwindigkeit?	
Welche Vertriebskanäle sollten folglich genutzt werden?	
Sind die gewählten Vertriebskanäle wirtschaftlich?	
3. Womit überzeugen wir unsere Kunden? (Bezieht hierbei die Kaufkriterien der Kunden mit ein)	
Warum lohnt sich der Kauf für den Kunden?	
Was bietet das Produkt, was vergleichbare Konkurrenzprodukte nicht bieten?	
Welche Vorteile/Nutzen/echten Mehrwert hat der Kunden, wenn dieser sich für das Produkt entscheidet?	