

Arbeitshilfe

Fragenkatalog Markt und Wettbewerb

Für die Umsetzung ihrer Geschäftsidee in wirtschaftlichen Erfolg ist zu klären:

- Was ist mein komparativer Konkurrenzvorteil?
- Wie entwickelt sich die Branche?
- Welche Faktoren sind in Ihrer Branche entscheidend?
- Welche Rolle spielen Innovation und technischer Fortschritt?
- Wie segmentieren Sie den Markt sinnvoll?
- Welches Marktvolumen besitzen die einzelnen Marktsegmente aktuell und zukünftig (grobe Schätzung)?
- Wer sind Ihre Zielkundengruppen?
- Welche Kundenbeispiele können Sie anführen? Welche tatsächliche Nachfrage besteht schon?
- Welche wichtigen Mitbewerber*innen bieten vergleichbare Produkte/Dienstleistungen an?
- Welche Neuentwicklungen sind von Mitbewerbern*Mitbewerberinnen zu erwarten?
- Welche Markteintrittsbarrieren bestehen, und auf welche Weise ließen sich diese überwinden?
- Wie dauerhaft wird Ihr Wettbewerbsvorteil sein? (Warum?)

Für ihr Konzept zur Ausschöpfung des Marktpotentials sind folgende Fragen zu klären:

- Welches Marktvolumen schätzen Sie für die einzelnen Marktsegmente über die nächsten fünf Jahre?
- Wodurch wird das Wachstum in den Marktsegmenten beeinflusst?
- Wie schätzen Sie die aktuelle und zukünftige Profitabilität der einzelnen Marktsegmente ein?
- Welchen Marktanteil halten Sie je Marktsegment? Welchen streben Sie an?
- Welche Referenzkunden*Referenzkundinnen können Sie vorweisen?
- Wie wollen Sie Referenzkunden*Referenzkundinnen gewinnen?
- Welche Rolle spielen Service, Beratung, Wartung und Einzelverkauf?
- Was sind die für den Kauf entscheidenden Faktoren?

Informationen über ihre Mitbewerber*innen könnten Ihnen Wettbewerbsvorteile verschaffen:

- Wie vollzieht sich der Wettbewerb? Welche Strategien werden verfolgt?
- Welche Zielgruppen sprechen Ihre Wettbewerber*innen an?
- Welche Marktanteile halten Ihre Wettbewerber*innen an den jeweiligen Marktsegmenten?
- Wie profitabel arbeiten Ihre Mitbewerber*innen?
- Welche Marketingstrategien verfolgen Ihre Mitbewerber*innen?
- Wie werden die Mitbewerber*innen auf Ihren Markteintritt reagieren? Wie wollen Sie diese Reaktion beantworten?
- Vergleichen Sie Stärken und Schwächen der wichtigen Mitbewerber*innen mit Ihren eigenen in einem Übersichtsprofil!