Arbeitshilfe

Haupteinflussfaktoren auf Ihre Branche

Gute Kenntnis der Kunden*Kundinnen und ihre Bedürfnisse ist Basis eines jeden Geschäftserfolgs: erst die Kunden*Kundinnen geben einer Firma ihre Daseinsberechtigung. Letztlich sind sie es, die mit dem Kauf (oder (Nichtkauf) ihres Produktes oder ihrer Dienstleistung entscheiden.
Es werden nur diejenigen Kunden*Kundinnen Ihr Produkt kaufen, die sich davon einen höheren Nutzen versprechen als vom Kauf eines Konkurrenzproduktes oder vom Verzicht auf einen Kauf.

Daher ist es wichtig, ihren „komparativen" Konkurrenzvorteil (d.h. aus subjektiver Sicht des Kunden seine Bedürfnisse besser befriedigen als die Konkurrenz) klar herauszustellen. Eine gute Kenntnis von Markt und Wettbewerb ist daher ein kritischer Faktor für den Erfolg Ihres Unternehmens.

Die Haupteinflussfaktoren auf Ihre Branche sollten Sie beachten, insbesondere

- Abnehmer*innen
- Lieferanten*Lieferantinnen
- Ersatzprodukte
- Mitbewerber*innen und
- potenzielle neue Mitbewerber*innen

Werden Sie sich über die Zusammenhänge dieser fünf Kräfte klar und stellen Sie, wenn möglich, zu jedem Punkt heraus, wie sich dieser zu Ihrem Unternehmen verhält.

Je mehr Abnehmer*innen bzw. Kunden*Kundinnen Sie haben, desto schwieriger wird es für diese, sich zusammenzuschließen und eigene Konditionen durchzusetzen wie z.B. niedrige Einkaufspreise.
Ebenso verhält es sich mit den Lieferanten*Lieferantinnen/Zulieferer*Zulieferinnen. Ist Ihr Unternehmen von wenigen Zulieferern abhängig, geraten Sie schnell unter Druck und können Ihre Verhandlungsposition nicht durchsetzen.

Gründerservicenetzwerk Main-Spessart GmbH

Zum Helfenstein 6
97753 Karlstadt

Tel.: 0 93 53 / 98 29-0
Fax: 0 93 53 / 98 29-29

Mail: info@gruenderservicenetz.de
www.gruenderservicenetz.de

Bestehen bereits Unternehmen auf dem Markt oder gibt es für Ihr(e) Produkt/Dienstleistung schon Ersatzprodukte?
Falls dies der Fall ist, und auf dem Markt längst eine hohe Wettbewerbsintensität erreicht wurde, ist es im Zweifelsfall nicht sinnvoll, in den Markt einzusteigen.

Beachten Sie bitte, dass Ersatzprodukte nicht nur ähnliche Produkte sind, sondern auch Angebote, dies sich sehr wohl von Ihrem unterscheiden (Ihren Kunden*Kundinnen aber einen ähnlich hohen Nutzen bieten).
Finden Sie solche Produkte/Dienstleistungen im Markt, sollten Sie nochmals das Alleinstellungsmerkmal überdenken und sich von diesen Produkten differenzieren.

Welche Eintrittsbarrieren (z.B. hohe Kundenbindung*KundInnenbindung, bestehende patente) gibt es, um auf Ihren Markt zu gelangen?
Je schwieriger und kostenaufwendiger es für potenzielle Konkurrenten*Konkurrentinnen ist, in den Markt zu gelangen, desto besser ist Ihre eigene Marktposition.
Arbeiten Sie weiterhin heraus, wodurch die Marktentwicklung beeinflusst wird (z.B. neue Technologien, gesetzgeberische Initiativen) und welche Relevanz diese Faktoren für Ihre Unternehmung haben.

Gründerservicenetzwerk Main-Spessart GmbH

Zum Helfenstein 6
97753 Karlstadt

Tel.: 0 93 53 / 98 29-0
Fax: 0 93 53 / 98 29-29

Mail: info@gruenderservicenetz.de
www.gruenderservicenetz.de