

Checkliste Absatzmarkt

Die nachfolgenden Tabellen und Listen sollen dazu dienen die erforderlichen Daten über einen neuen Markt aber auch Kunden strukturiert zu erfassen. Sie können auch zur Umfrage bei einer Kunden- oder zur Konkurrenzanalyse nützlich sein.

1 Allgemeine Erhebungsdaten über einen neuen Absatzmarkt

| Allgemeine Daten | | |
|---|--------|----------|
| Erhebungsdaten | Quelle | Ergebnis |
| 1. Wirtschaftssystem | | |
| 2. Mitgliedschaften | | |
| 3. Handels- und Zahlungsbilanz | | |
| 4. Einfuhrbestimmungen und Kosten | | |
| 5. Sprache | | |
| 6. Käuferverhalten | | |
| 7. Kaufkraft | | |
| 8. Investitionspläne | | |
| 9. Gesetzliche Bestimmungen | | |
| 10. Normen, Usancen | | |
| 11. Finanzierungsmöglichkeiten, Kreditwürdigkeit | | |
| 12. Vorschriften bezüglich Vertretungsverträgen, Firmengründungen, Joint-Ventures, Lizenzen, Franchising usw. | | |
| 13. Informationsquellen | | |
| 14. Produktbeschaffenheit | | |
| 15. Service- und Ersatzteildienst | | |
| 16. Marktpotential | | |
| 17. Marktvolumen | | |
| 18. Marktanteile der Konkurrenz | | |
| 19. Preispolitik der Konkurrenz | | |
| 20. Distributionspolitik | | |
| 21. Kommunikationspolitik Konkurrenz | | |
| 22. Messen, Symposien, Vereinigungen | | |

2 Daten zur Produktpolitik

| Daten zur Produktpolitik | | |
|--------------------------------------|--------|----------|
| Erhebungsdaten | Quelle | Ergebnis |
| 1. Änderung Qualität, Lebensdauer | | |
| 2. Änderung Funktion (Neuheitsgrad) | | |
| 3. Änderung der Produkterscheinung | | |
| 4. Patente / Marken | | |
| 5. Normen | | |
| 6. Technische Vorschriften | | |
| 7. Infrastruktur | | |
| 8. Akzeptanz eigener Produktpalette | | |
| 9. Turn-key-installations | | |
| 10. Engineering | | |
| 11. Service- und Ersatzteildienst | | |
| 12. Qualifikation Bedienungspersonal | | |
| 13. Lokale Fertigung | | |
| 14. Ge- und Verbrauchsgewohnheiten | | |
| 15. | | |
| 16. | | |
| 17. | | |

3 Daten zur Preis- und Konditionenpolitik

| Daten zur Preis- und Konditionenpolitik | | |
|--|--------|----------|
| Erhebungsdaten | Quelle | Ergebnis |
| 1. Preispolitik Konkurrenz | | |
| 2. Konditionenpolitik Konkurrenz | | |
| 3. Investitionsrechnung, Amortisationszeit, ROI | | |
| 4. Zahlungsmoral, Bonität, Finanzierung | | |
| 5. Kalkulation für Zukauf und/oder Fertigung im Exportland | | |
| 6. Einfuhrkalkulationen (Mustersendung), Lieferkonditionen | | |
| 7. Preisdifferenzierung (Marktsegmentierung) | | |
| 8. | | |
| 9. | | |
| 10. | | |

4 Daten zur Distributionspolitik

| Daten zur Distributionspolitik | | |
|---|--------|----------|
| Erhebungsdaten | Quelle | Ergebnis |
| 1. Indirekter Absatz | | |
| 2. Direkter Absatz | | |
| 3. Vertreter | | |
| 4. Generalimporteure | | |
| 5. Consultants | | |
| 6. Joint-Ventures | | |
| 7. Lizenzen | | |
| 8. Grösse des Marktes (geographisch, potentiell) | | |
| 9. Verkaufsgebiete | | |
| 10. Lokale Präsenz | | |
| 11. Kommunikation (Sprache, Fax, Telefon...) | | |
| 12. Entscheidungsträger | | |
| 13. Personell Selling | | |
| 14. Ausschreibungsusancen | | |
| 15. Einfluss von Consultants | | |
| 16. | | |
| 17. | | |
| 18. | | |

5 Daten zur Kommunikationspolitik

| Daten zur Kommunikationspolitik | | |
|--|--------|----------|
| Erhebungsdaten | Quelle | Ergebnis |
| 1. Verkaufsargumente (USP) | | |
| 2. Imagewerbung | | |
| 3. Gemeinschaftswerbung | | |
| 4. Prospekte technische Dokumentation | | |
| 5. Fachzeitschriftenwerbung | | |
| 6. Direct-mail | | |
| 7. Product-facts | | |
| 8. Personell Selling | | |
| 9. Messen | | |
| 10. Symposien | | |
| 11. Fachorganisationen, Behörden, Universitäten | | |
| 12. Pressekonferenzen | | |
| 13. Schulungen | | |
| 14. Kundendienstunterstützung | | |
| 15. Sales Promotion | | |
| 16. | | |
| 17. | | |
| 18. | | |

6 Marktvorselektion

| Vorauswahl von neuen Märkten: Kriterienkatalog | | |
|---|-----------|-----------|
| Kriterium | Bewertung | Bemerkung |
| 1. Bisherige Erfolge | | |
| 2. Bekanntheitsgrad / Image | | |
| 3. Referenzen (Exporte über Dritte) | | |
| 4. Gleichartige, bereits bearbeitete Märkte | | |
| 5. Distanz | | |
| 6. Sprache | | |
| 7. Mentalität | | |
| 8. Einkaufsusancen | | |
| 9. (Inländische) Bedarfsdeckung | | |
| 10. (Inländische) Konkurrenz | | |
| 11. Marktvolumen | | |
| 12. Preisniveau | | |
| 13. Idente Abnehmerkreise | | |
| 14. Bonität, Finanzierung | | |
| 15. Absatzweg | | |
| 16. Produktanpassung | | |
| 17. Nationale Fertigung | | |
| 18. Marktbearbeitungskosten | | |
| 19. Markteintrittsdauer (3 Besuche vor Vertrag, 6 Besuche / Jahr) | | |
| 20. | | |
| 21. | | |
| 22. | | |

7 Sales Folder (für den Exporteur)

| Inhalt Sales Folder | | |
|--|-------|-----------|
| Inhalt | Siehe | Bemerkung |
| 1. Unternehmenspräsentation | | |
| 2. Organigramm | | |
| 3. Adressen Vertriebsorgane | | |
| 4. Adressen Service- und Ersatzteildienst | | |
| 5. (Technischer) Fragebogen | | |
| 6. Prospekt | | |
| 7. Technische Beschreibung | | |
| 8. Argumentationskatalog | | |
| 9. Referenzliste (Auszug) | | |
| 10. Preisliste | | |
| 11. Ersatzteillisten und -bilder | | |
| 12. Fotokatalog | | |
| 13. Einführungskonditionen | | |
| 14. Hinweis auf Normen und sonstige Vorschriften | | |
| 15. Zertifikate | | |
| 16. Anlagenbeschreibung | | |
| 17. Bedienungsanleitung | | |
| 18. Fachzeitschriften-Artikel | | |
| 19. Diapositive | | |
| 20. Disketten | | |
| 21. Musterofferte | | |
| 22. Typenblätter | | |
| 23. Applikationsmatrix | | |
| 24. Lieferantenliste | | |
| 25. Branchenanalyse | | |
| 26. Konkurrenzvergleich | | |
| 27. ABC-Analyse nach Branchen | | |
| 28. ABC-Analyse nach Ländern/Regionen | | |
| 29. ABC-Analyse nach Produkten | | |
| 30. Inhalt Schulungsprogramm | | |
| 31. «Wörterbuch» technischer Termini | | |
| 32. Landkarten, Postleitzahlenkarte | | |
| 33. Zolltarif-Nummern | | |

8 Exporteignungs - Analyse der gesammelten Daten

| Produktqualität | Ja | Nein | Anmerkungen |
|---|----|------|-------------|
| - Kann das Produkt in seiner technischen Ausstattung unverändert exportiert werden? | | | |
| + Sind bestimmte Materialien, Bestandteile oder Zusätze verboten? | | | |
| + Sind bestimmte Materialien, Bestandteile oder Zusätze genehmigungspflichtig? | | | |
| + Sind Vorschriften wie Sicherheits- oder Verbraucherschutzbestimmungen zu beachten? | | | |
| + Sind Änderungen wegen anderer Umweltbedingungen (Klima, Feuchtigkeit, Hitze usw.) erforderlich? | | | |
| + Sind Vereinfachungen erforderlich, z.B. wegen unzureichender Kenntnisse oder mangelnder Erfahrung der Benutzer? | | | |
| - Können Gebrauchsanweisungen oder Bedienungsanleitungen unverändert übernommen werden? | | | |
| + Ist eine Übersetzung in die Landessprache erforderlich? | | | |
| + Sind die Anwendungshilfen anschaulich und verständlich gestaltet? | | | |
| - Sonstiges: | | | |

| Produktaufmachung | Ja | Nein | Anmerkungen |
|---|----|------|-------------|
| - Kann die Aufmachung des Produktes unverändert bleiben? | | | |
| + Sind Änderungen in Form und Farbe erforderlich? | | | |
| + Sind Änderungen in Verpackung, Markierung und Etikettierung erforderlich? | | | |
| + Kann der Markenname gut in der Landessprache ausgesprochen werden? | | | |
| + Kann die Marke mit anderen, im Exportland verwendeten Marken verwechselt werden? | | | |
| - Kann die Verpackung des Produktes unverändert bleiben? | | | |
| + Ist das Verpackungsmaterial (Glas, Plastik, Metall, Karton) den Umweltbedingungen angemessen? | | | |
| + Entspricht das Verpackungsmaterial den im Exportland überwiegend verwendeten Materialien? | | | |
| + Entsprechen Verpackungsgrößen und -einheiten, Gewicht, Abmessungen, Portionierungen usw. den landesüblichen Vorgaben? | | | |
| + Sind Vorschriften über Nettogewichte oder Gewichtstoleranzen zu beachten? | | | |
| - Sonstiges: | | | |

| Zusatzleistungen | Ja | Nein | Anmerkungen |
|---|----|------|-------------|
| - Welche zusätzlichen Leistungen sind erforderlich? | | | |
| + Garantieleistungen | | | |
| + Beratung, Projektausarbeitung | | | |
| + Montage, Aufbau, Inbetriebnahme | | | |
| + Schulung der Mitarbeiter | | | |
| + Wartung, Reparatur, Ersatzteilbeschaffung | | | |
| + Sonstige: | | | |

| Vertrieb und Verkauf | Ja | Nein | Anmerkungen |
|---|----|------|-------------|
| - Stellen die Absatzmittler (Importeure, Grosshändler, Einzelhändler) besondere | | | |

| | | | |
|---|--|--|--|
| Anforderungen an das Produkt? | | | |
| – Stellen die Absatzmittler besondere Anforderungen an die Verpackung? | | | |
| – Sind besondere Massnahmen während des Transports und der Zwischenlagerung erforderlich, um das Produkt vor Schäden zu bewahren? | | | |
| – Darf das Produkt nur in bestimmten Handelsformen angeboten werden? | | | |
| – Sonstiges: | | | |

| Absatzchancen: | Ja | Nein | Anmerkungen |
|---|-----------|-------------|--------------------|
| – Gibt es vergleichbare Konkurrenzprodukte im Exportland? | | | |
| – Ist die Einführung neuer Konkurrenzprodukte absehbar? | | | |
| – Ist das Produkt durch Patente geschützt? | | | |
| – Sind Schutzmarken und Warenzeichen im Exportland geschützt? | | | |
| – Bietet das Produkt Vorteile gegenüber Konkurrenzprodukten? | | | |
| + Qualität | | | |
| + Gebrauchswerte | | | |
| + Geschmackswerte | | | |
| + Zusätzliche Leistungen | | | |
| + Sind Chancen für eine Marktausweitung gegeben? | | | |
| + Sonstiges: | | | |

| Gebrauch | Ja | Nein | Anmerkungen |
|-------------------------|----|------|-------------|
| – Gebrauchsgewohnheiten | | | |
| – Verwendung | | | |
| – Anwendung | | | |
| – Arbeitsweise | | | |
| – Einsatz | | | |
| – Sonstiges: | | | |

| Anwendungshilfen | Ja | Nein | Anmerkungen |
|----------------------------|----|------|-------------|
| – Verbraucherinformationen | | | |
| – Bedienungsanleitung | | | |
| – Sonstige: | | | |

| Produktqualität | -- | - | 0 | + | ++ |
|---|----|---|---|---|----|
| <u>Beschaffenheit:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Grundmaterial • Zusammensetzung • Bestandteile • Leistungsfähigkeit • Zuverlässigkeit • Haltbarkeit | | | | | |
| <u>Vorschriften</u> <ul style="list-style-type: none"> • Sicherheit | | | | | |
| <u>Verbrauch</u> <ul style="list-style-type: none"> • Verbrauchsgewohnheiten • Rezeptur • Geschmack • Geruch • Farbe | | | | | |

| Produktaufmachung | -- | - | 0 | + | ++ |
|--|-----------|----------|----------|----------|-----------|
| <u>Design</u> <ul style="list-style-type: none"> • Farbe • Form • Symbolik | | | | | |
| <u>Verpackung</u> <ul style="list-style-type: none"> • Art • Material • Schutzfunktion • Grösse • Angaben, Etikettierung • Farbe • Informationsfunktion • Werbliche Funktion | | | | | |
| <u>Marke</u> <ul style="list-style-type: none"> • Markenschutz • Patentschutz • Markenname | | | | | |

| Zusatzleistungen | -- | - | 0 | + | ++ |
|---|-----------|----------|----------|----------|-----------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Garantie • Beratung • Schulung • Montage • Wartung • Reparatur | | | | | |

| Vertrieb und Verkauf | -- | - | 0 | + | ++ |
|---|-----------|----------|----------|----------|-----------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Transport - und Lagerungssicherheit • Zuverlässigkeit des Verkaufs • Anforderungen von Absatzmittlern | | | | | |

Mit Hilfe der Checkliste wird deutlich, welche Produkte unverändert in den Export gehen können und welche verändert werden müssen. Die notwendigen Produktänderungen können dann detailliert in einem weiteren Schritt ausgearbeitet werden.