

Absatzverfahren einer Unternehmung

Marketing Mix

Das Marketing ist die Art und Weise, wie die Absatzverfahren eingesetzt werden.

Die 4 P's – Place Product Promotion Price

Product (Produktgestaltung)	Place (Vertriebspolitik)
<ul style="list-style-type: none"> • Design • Verpackung • Kundendienst • Name / Marke 	<ul style="list-style-type: none"> • Grosshandel (Migros, Coop..) • Fachgeschäft • Logistik
Price (Preis)	Promotion (Werbepolitik)
<ul style="list-style-type: none"> • Rabatte / Skonto • Preisdifferenz: <ul style="list-style-type: none"> - Wohlstand / Einkommen ⇒ geografische Einteilung - Saisonal ⇒ zeitliche Einteilung 	<ul style="list-style-type: none"> • Public Realtions (Mundpropaganda) • Werbung (TV, Radio, Plakat, Inserat, Werbebrief usw.) AIDA Formel! • Verkaufsförderung Push & Pull Massnahmen

AIDA Wirkungsmodell

Die Vermittlung von Informationen über das Vorhandensein, die Eigenschaften und die Bezugsbedingungen von Produkten und Dienstleistungen bezeichnen wir als Werbung. Das Ziel jeder Werbung ist es die angebotenen Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen.

Attention	=	Aufmerksamkeit erregen
Interest	=	Interesse wecken
Desire	=	Wunsch auslösen
Action	=	Kaufhandlung bewirken

Direkter und Indirekter Absatzweg

