

Fachhochschule Schmalkalden, M.Sc. Annette Liebermann

Marketing

Übungsaufgaben Kapitel 1

Vom Verkaufen zum Customer Relationship Management (CRM)



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 11 – Umweltanalyse vs. Unternehmensanalyse:

Grenzen Sie die beiden Begriffe "Umweltanalyse" und "Unternehmensanalyse" voneinander ab!

Lösung (1):

- Umweltanalyse:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (2):

- Unternehmensanalyse:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 12 – Grundlagen zur SWOT-Analyse:

Was ist **Gegenstand der SWOT-Analyse**? Wie sieht die **allgemeine SWOT-Matrix** aus und welche **Bedeutung** verbirgt sich hinter den einzelnen **Matrix-Feldern**?



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (1):

- SWOT-Analyse:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (2):

- SWOT-Analyse (Fortführung):
 - > allgemeiner Aufbau der SWOT-Matrix:

Unternehmen	Stärken	Schwächen
Chancen	Ausbauen-Investieren	Defizite ausgleichen-Investieren
Risiken	Prävention-Absicherung- Risiko minimieren	Maßnahmen ergreifen- Aufgaben-hohes Risiko

Quelle: Ergenzinger, R./Thommen, J.-P. (2005): Marketing, S. 33

- > vier Kombinationsfelder:
 - _
 - _
 - -
 - _



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Unternehmen	Stärken	Schwächen
Chancen (Ausbauen-Investieren	Defizite ausgleichen-Investieren
Risiken	Prävention-Absicherung- Risiko minimieren	Maßnahmen ergreifen- Aufgaben-hohes Risiko

Lösung (3):

- Bedeutung der Kombinationsfelder SWOT-Analyse:
 - > Stärken Chancen:

_

_

_

-



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Unternehmen	Stärken	Schwächen
Chancen	Ausbauen-Investieren	Defizite ausgleichen-Investieren
Risiken	Prävention-Absicherung- Risiko minimieren	Maßnahmen ergreifen- Aufgaben-hohes Risiko

Lösung (4):

- Bedeutung der Kombinationsfelder SWOT-Analyse:
 - > Schwächen Chancen:

_

_

-



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Unternehmen	Stärken	Schwächen
Chancen	Ausbauen-Investieren	Defizite ausgleichen-Investieren
Risiken (Prävention-Absicherung- Risiko minimieren	Maßnahmen ergreifen- Aufgaben-hohes Risiko

Lösung (5):

- Bedeutung der Kombinationsfelder SWOT-Analyse:
 - > Stärken Risiken:
 - _
 - _
 - _



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Unternehmen	Stärken	Schwächen
Chancen	Ausbauen-Investieren	Defizite ausgleichen-Investieren
Risiken	Prävention-Absicherung- Risiko minimieren	Maßnahmen ergreifen- Aufgaben-hohes Risiko

Lösung (6):

- Bedeutung der Kombinationsfelder SWOT-Analyse:
 - > Schwächen- Risiken:

_

_

-



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 13 – Anwendungsaufgabe SWOT-Analyse:

Die "Axel Springer AG" hat in Ihrem Geschäftsbericht von 2015 folgende Ziele festgelegt:

- 1. Internationalisierung (Ausweitung des Kundenkreises)
- 2. Anpassung an Digitalisierung
- 3. Marktführerschaft im deutschsprachigen Kerngeschäft

Als Stärken und Schwächen wurden folgende Aspekte genannt:

Stärken	Schwächen
 Einsatz moderner Technologien (Technologienkompetenz) etablierte Marke Content-Creation-Kompetenz 	1. bisherige Beschränkung auf europäische Länder



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 13 – Anwendungsaufgabe SWOT-Analyse (Fortführung):

Als Chancen und Risiken wurden folgende Aspekte genannt:

Chancen	Risiken
 Anstieg der digitalen Medien Anstieg der Anzeigenportale 	 hart umkämpfter Markt rückläufige Zahlen im Zeitungs- und Zeitschriften- markt

Aufgabenstellung:

Führen Sie für die "Axel Springer AG" eine **SWOT-Analyse** durch! Leiten Sie hierzu aus den gegebenen Daten **Aussagen für die jeweiligen Kombinationsfelder** ab und benennen Sie für jede Aussage, welches **Ziel** damit verfolgt werden soll! Berücksichtigen Sie dabei, welche globalen Ziele das Unternehmen hat!



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (1):

Kombinationsfeld Stärken - Chancen:

	Stärken 1. Technologienkompetenz etablierte Marke 3. Content-Creation-Kompetenz
Chancen 1. Anstieg der digitalen Medien 2. Anstieg der Anzeigenportale	



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (2):

Kombinationsfeld Schwächen - Chancen:

	Schwächen 1. bisherige Beschränkung auf europäische Länder
Chancen 1. Anstieg der digitalen Medien 2. Anstieg der Anzeigenportale	



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (3):

Kombinationsfeld Stärken - Risiken:

KUITIDITIALIUTISTEIU SLATKEIT – KISIKEIT.		
	Stärken 1. Technologienkompetenz 2. etablierte Marke 3. Content	
Risiken 1. hart umkämpfter Markt 2. rückläufige Zahlen im Zeitungs- und Zeitschriftenmarkt		



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (4):

Kombinationsfeld Schwächen - Risiken:

Rombinations eta Senwache	TAISINGITI
	Schwächen 1. bisherige Beschränkung auf europäische Länder
Risiken 1. hart umkämpfter Markt 2. rückläufige Zahlen im Zeitungs- und Zeitschriftenmarkt	



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 14 – Kritik SWOT-Analyse:

Beurteilen Sie das Instrument der SWOT-Analyse!

Lösung (1):

- Vorteile:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (2):

- Nachteile:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 15 – Branchenstruktur-Analyse (Five Forces nach Porter):

Skizzieren Sie das Modell der "Five Forces nach Porter"!

Lösung:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 16 – Anwendungsaufgabe Branchenstruktur-Analyse:

Wenden Sie das Analyseinstrument der Five Forces nach Porter auf das Unternehmen "McDonald´s" an!

Lösung (1):

- Wettbewerber in der Branche:

potenzielle neue Konkurrenten:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (2):

- Substitutionsprodukte:
- Lieferanten:
- Kunden:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Aufgabe 17 – Kritik Branchenstruktur-Analyse:

Beurteilen Sie das Instrument der Branchenstruktur-Analyse!

Lösung (1):

- Vorteile:



1 Vom Verkaufen zum CRM Marketing als unternehmerische Aufgabe

Lösung (2):

- Nachteile: