

## Ziele und Zielgruppen

### 1. Was sind Ihre konkreten Ziele?

Übergeordnete Beteiligungsziele:

- Kennenlernen neuer Märkte
- Überprüfung der Konkurrenzfähigkeit
- Erkundung von Exportchancen
- Orientierung über Branchensituation
- Anbahnung von Kooperationen
- Erkennen von Entwicklungstrends
- Erschliessung neuer Märkte für das Unternehmen / das Produkt
- Kennen lernen der Wettbewerber (Wer stellt auf welcher Messe aus?)

Kommunikationsziele:

- Ausbau der persönlichen Kontakte
- Neue Kundengruppen kennenlernen
- Bekanntheitsgrad steigern
- Leadgenerierung
- Pflege der bestehenden Geschäftsbeziehungen (Kontaktpflege)

Preis- / Konditionsziele:

- Mit Serviceleistungen am Markt überzeugen
- Preisspielräume ausloten

Distributionsziele:

- Verkaufserfolg
- Ausbau des Vertriebsnetzes (Vertreter suche)

Produktziele:

- Produktinnovationen präsentieren
- Prototypen präsentieren
- Akzeptanz eines Produktes am Markt testen

## 2. Welches ist Ihre Zielgruppe?

Absatzmarkt:

- Endverbraucher (B2C / B2B)
- Detaillist
- Grossist
- Fachleute aus Handel, Gewerbe, Industrie

Beschaffungsmarkt:

- Hersteller / Lieferanten
- Banken / Versicherungen
- Aktionäre / Gesellschafter

Umfeld:

- Medien
- Schulen (Fach- / Hochschulen)
- Verbände / Organisationen
- Politische Behörden / Parteien