

Verkaufsförderung

VKF

1. Die Verkaufsförderung im modernen Marketing-Mix

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-I – VKF
2. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben

2. Der Einzelhandel in Deutschland

3. Übersicht der Einzelhandelsunternehmen
4. Ziele und Strategien des Handels
5. Stationärer Handel versus E-Commerce

3. VKF – Staff Promotion

- 6. Hersteller verkaufen in den Handel / Staff
- 7. Promotion-Agenturen / Promoter
- 8. Besondere Branchen / Dienstleistungen

4. VKF – Dealer Promotion

- 9. VKF auf der Handelsebene / die Instrumente
- 10. Push- und Pull-Strategie im Vertrieb

5. Produkt – Ware – Kunde

- 11. Produkt- und Sortimentspolitik / Warenstruktur
- 12. Produkt und Verpackung
- 13. Customer Journey / Kundentypen

6. VKF – Sales Promotion

- 14. Kommunikation am Point of Sale
- 15. Point of Sale / Zusammenfassung / Wdhlg.

1. Die Verkaufsförderung im modernen Marketing-Mix

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-I – VKF
2. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-I – VKF

Historischer Bezug:

Marketing

beginnt seine „wissenschaftliche“ Laufbahn als

„absatzpolitische Maßnahmen“....

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF

Historischer Bezug:
das heißt:

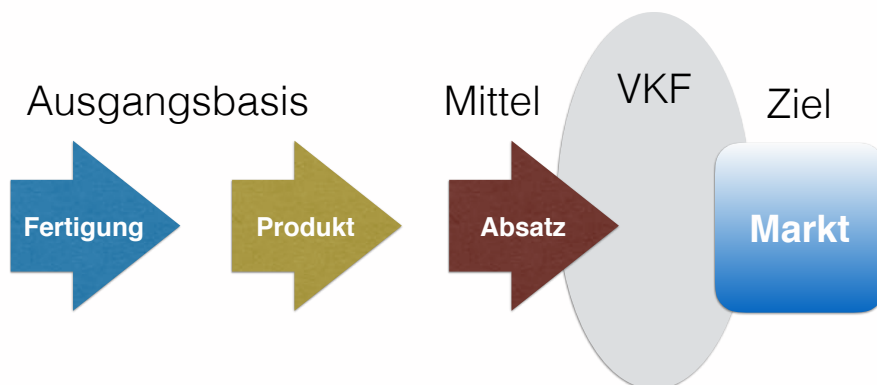
Marketing

hatte von Anfang an die Aufgabe, **zu verkaufen !**

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF

Historischer Bezug:

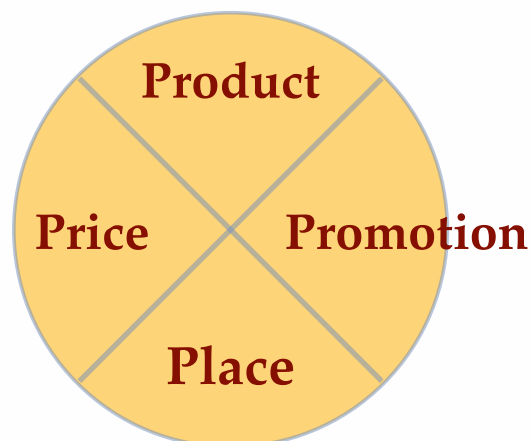


heute sehen wir im:

Marketing-Mix

die Komplexität der Aufgaben, die nur in der Gesamtheit aller Instrumente den Erfolg sicherstellen (sollen).

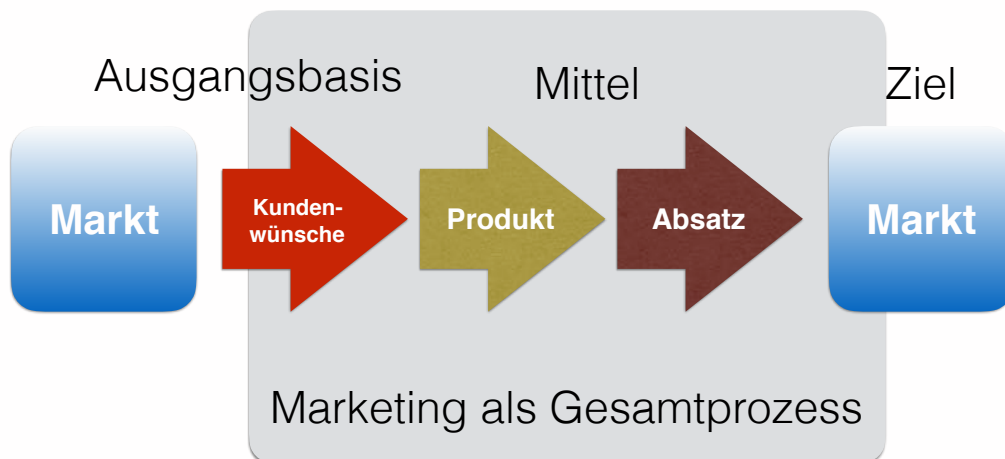
Marketing-Mix als Einheit von ...



1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

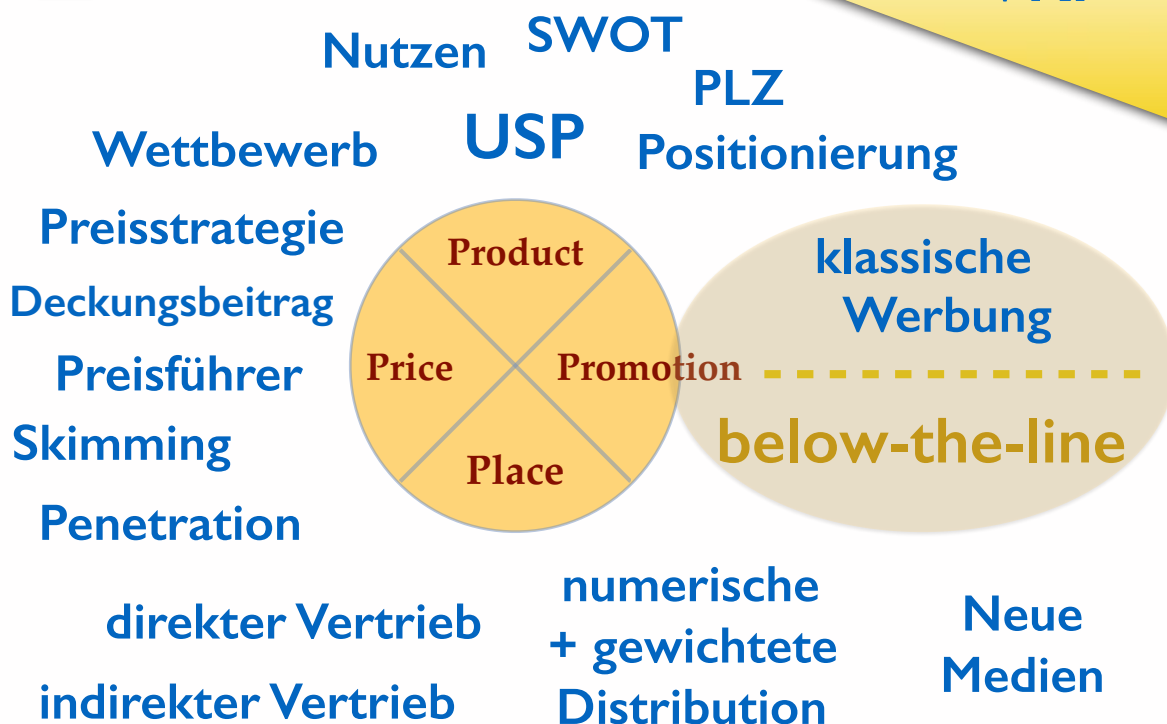
VKF

Historischer Bezug:



1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF



1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF

below-the-line

Sponsoring

Messemarketing

Guerilla Marketing

Direktmarketing

Eventmarketing

Product Placement

Public Relations

Verkaufsförderung

u.a.m.

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF

below-the-line

jede Maßnahme hat seine eigenen

Aufgaben
/ Ziele

Zielgruppen

Mittel und
Methoden

1. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben

VKF

below-the-line

Aufgaben / Ziele	Zielgruppen	Mittel und Methoden

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF

below-the-line

Direktmarketing

Aufgaben / Ziele	Zielgruppen	Mittel und Methoden
direkt, persönlich und namentlich kommunizieren und verkaufen !	- Bestandskunden - „schlafende“ Kunden - Neukunden - neue Kundengrup- pen	Katalogverkauf Werbebrief Telemarketing E-Mail-Marketing

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF

below-the-line

Public Relations

Aufgaben / Ziele	Zielgruppen	Mittel und Methoden
Vertrauen ! Bekanntheit Image	<ul style="list-style-type: none">- Öffentlichkeit- Multiplikatoren- = alle Medien- Mitarbeiter + Familie- Anwohner- Investoren	Pressemeldung Presse-/PR-Artikel Pressemappe Pressekonferenz Schwarzes Brett Tag der offenen Tür

1. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben

VKF

below-the-line

Verkaufsförderung

Aufgaben / Ziele	Zielgruppen	Mittel und Methoden
schneller Abverkauf bei / trotz indirek- tem Vertrieb !	<ul style="list-style-type: none">- eigene Mitarbeiter = Staff Promotion- Handel = Dealer Promotion- Kunden = Sales Promotion	Qualifikation Motivation Umsatzbeteiligung Incentives Sales Folder Sonderplatzierungen

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-I – VKF

VKF

Vertrieb

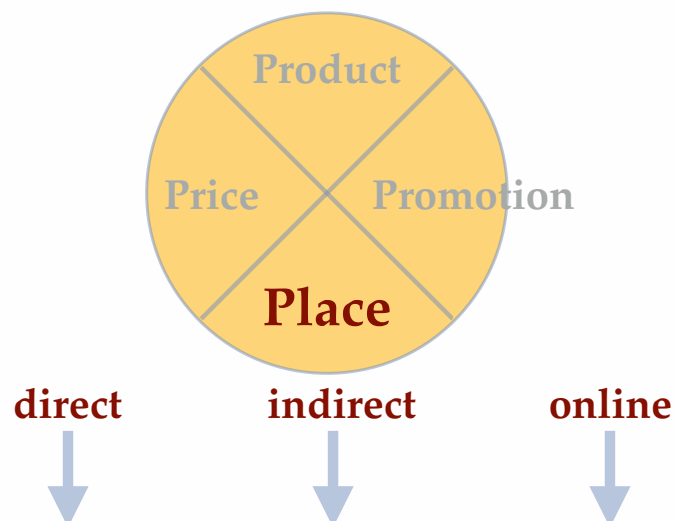
Vertriebsstrategie

Vertriebskonzeption

1. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben

VKF

Marketing-Mix



Distributionspolitik

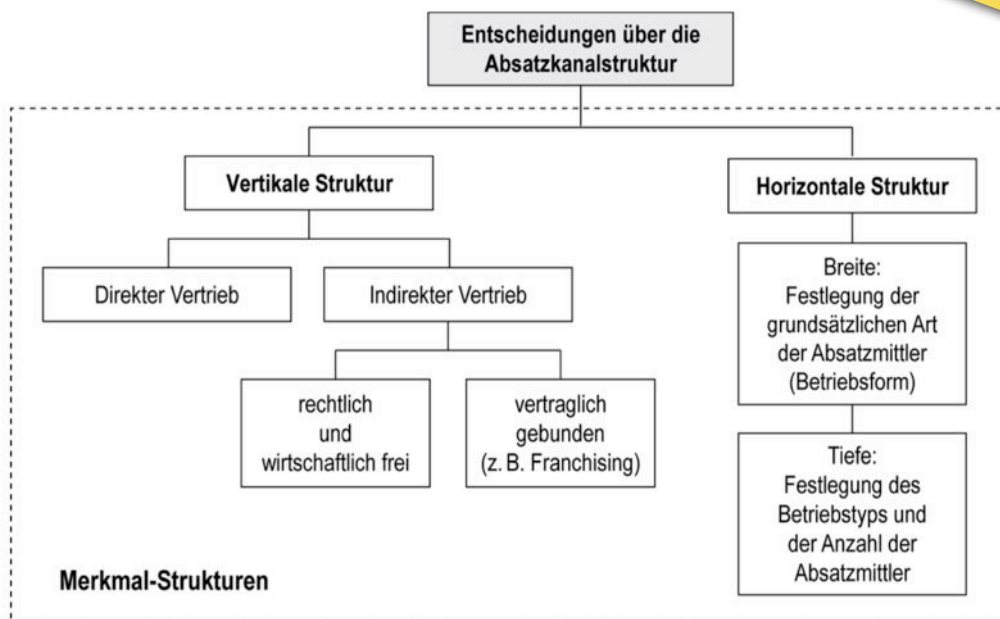
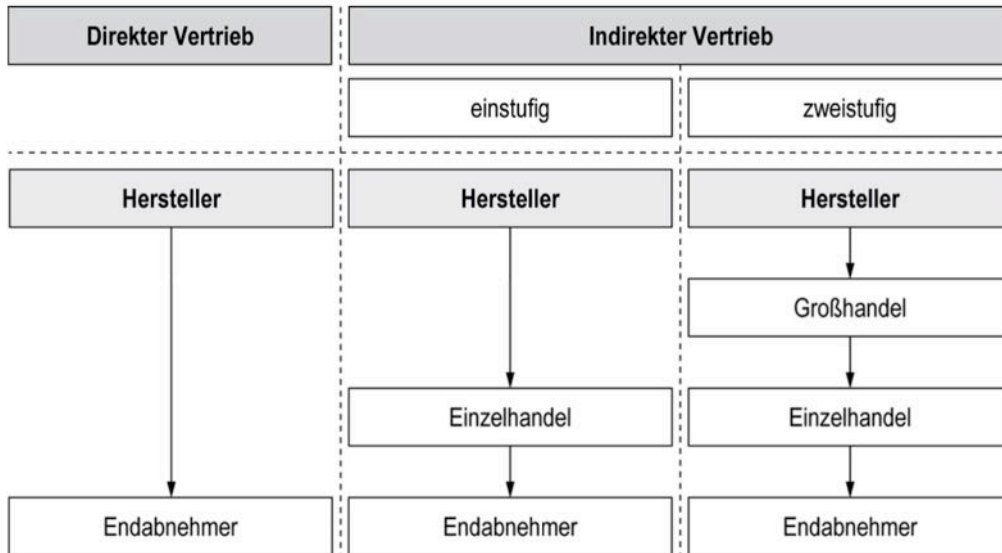


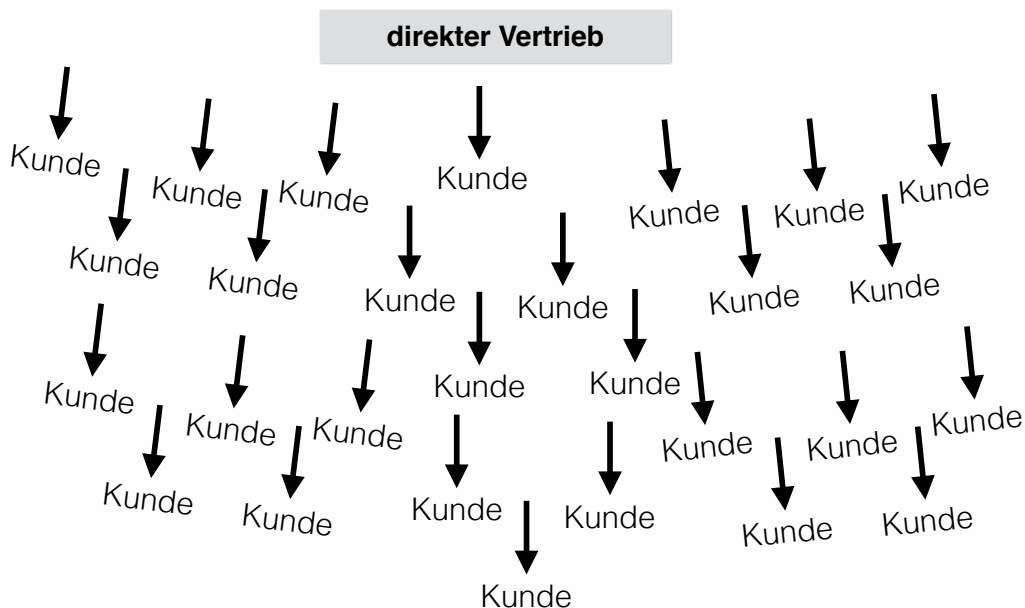
Abb. 1.4: Absatzkanalstruktur (vgl. Meffert et al. 2015: 519)

1. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben



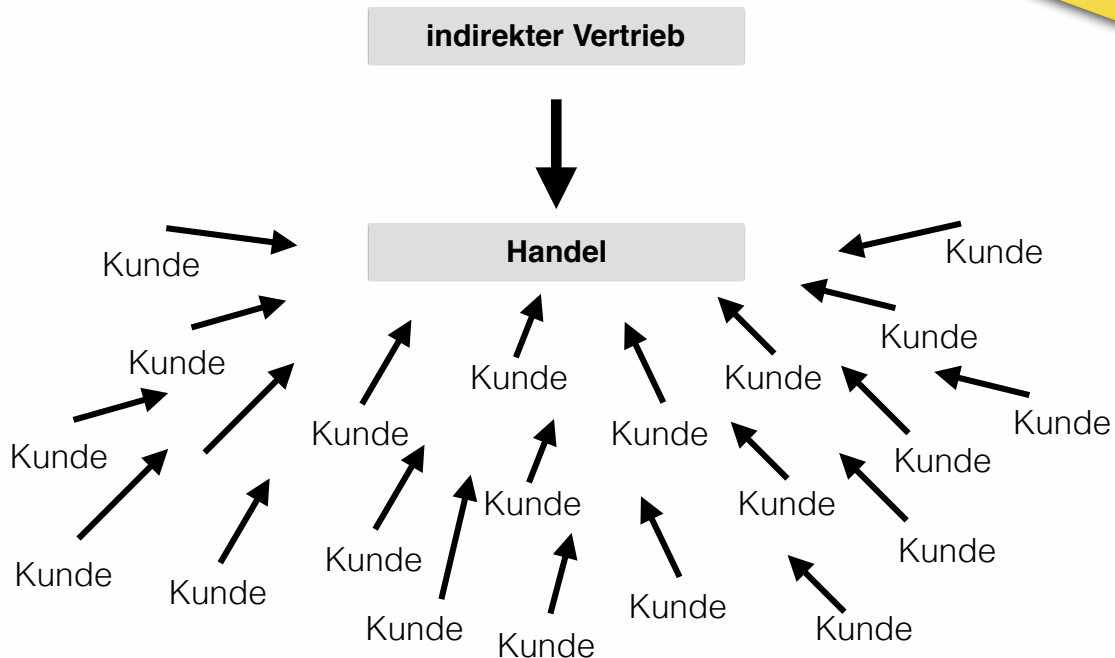
Abb. 1.3: Unternehmensexterne Vertriebsorgane (vgl. Homburg 2015: 866)

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF



2. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben

VKF



1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-l – VKF

VKF

	direkter Vertrieb	indirekter Vertrieb
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • direkter Kundenkontakt • kurze, schnelle Wege • vollständige Entscheidungshoheit • voller Gewinn ... 	<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... • ...
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ...

1. Marketing – Marketing-Mix – b-t-I – VKF

VKF

online - Vertrieb



2. VKF Struktur / Ziele / Aufgaben

VKF

Verkaufsförderung

