

1) Aus welchen Instrumenten Besteht der Marketing Mix (7 Sachen)

2) Welche Elemente bestimmen den Preis eines Produktes?

3) Ein Computerhändler möchte im Juli eine Marketingaktion starten, zu jedem Notebook soll eine Maus gratis dazu gegeben werden.

Ein Notebook kostet dem Endkunden 600€ inkl. Mwst. Der Händler bezieht dieses Notebook von seinem Lieferanten um 450€ exkl. Mwst. Der Händler möchte im Juli 200 Stück verkaufen, und hat in diesem Monat aliquote Fixkosten von 8.000€ exkl. Mwst.

a) Wie viel € exkl. Mwst. darf diese Maus kosten, wenn der Händler diesen Monat Break Even abschließen will?

Einkaufspreis der Maus exkl. Mwst.=?

(LÖSUNG ist 10€!)

b) Welchen Wert hat die Preiselastizität bei dem gegebenen (x/p), wenn die PAF mit der Geraden $p = -2,5x + 1000$ angenähert wird?

Formel PE.: $= (\text{Endkundenpreis exkl. Mwst}) \times \text{Menge} = (\text{variable Kosten} \times \text{Menge}) + \text{fixe Kosten}$
Menge x, Preis p, Preiselastizität $= \frac{dx}{dp} \left(\frac{p}{x} \right)$

Anm: variable Kosten = Einkaufspreis von Notebook + Maus

Preiselastizität bei 500/200:

(LÖSUNG ist 1!)

Tipp:

$\Delta p = 1$

Δx folglich = 0,4

$x_1 = 200$

$x_2 = ?$

$p_1 = 500$

$p_2 = 501$

4) Wie nennt man die kreative Umsetzung in der Werbung, wenn ein Celebrity ein Produkt präsentiert?

5) Nenn Sie die 6 Inhalte bzw Kapitel eines Marketingplans.

6) Zu welchen Marketinginstrument zählt man den „Verkauf“?

- 7) Wie hoch ist das Marktpotential von TV Geräten in Österreich, wenn Sie in die nachstehende Formel zur Berechnung des Marktpotentials geschätzte Werte einsetzen?
Marktpotential = Zahl der Verbraucher x Kaufmenge je Beschaffung x (Kauffrequenz/Jahr) x Zyklusdauer.

(Ergebnis ~1.000.000-1.200.000)

- 8) Aus welchen 3 Elementen besteht das magische Brandingdreieck? Geben Sie zusätzlich jeweils ein Beispiel ihrer Wahl.

- 9) Vervollständigen Sie den nachstehenden Forecast unter folgenden Angaben.
 Der Lagerbestand am Ende jedes Monats soll 10 Tage des Verbrauchs des Folgemonats betragen. Der Monat wird mit 30 Tagen angesetzt. Der Lagerstand am Ende Dez und Ende Jun = 0

| | Jan | Feb | Mar | Apr | Mai | Jun |
|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Einkauf in Stk. Anfang Monat | 120 | 100 | 170 | 130 | 100 | 80 |
| Verbrauch in Stk. Ende Monat | 100 | 60 | 180 | 150 | 90 | 120 |
| Lagerstand Ende Monat | 20 | 60 | 50 | 30 | 40 | 0 |

(Bereits ausgefüllt! Angabe ist die mittlere Zeile!)

- 10) Positionieren Sie grafisch nachstehende Produkte 1-4, wenn die Marktforschung nachstehende Ergebnisse geliefert hat.

| Produkt | Qualität | Preis |
|---------|----------|--------------|
| 1 | Hoch | Hoch |
| 2 | Niedrig | Sehr niedrig |
| 3 | hoch | Sehr hoch |
| 4 | Niedrig | Niedrig |

- 11) Bewerten Sie die Kunden 1-6 nach der ABC Analyse und tragen Sie ihre Bewertung in die rechte Spalte der nachstehenden Tabelle.

| Nr | Kum % Kunden | Kunde | Umsatz € | Kum Umsatz € | Kum Umsatz in % | ABC |
|----|--------------|---------|----------|--------------|-----------------|-----|
| 1 | 5% | 1-10 | 100.000 | 100.000 | 16,4% | a |
| 2 | 10% | 10-20 | 95.000 | 195.000 | 31,9% | a |
| 3 | 15% | 20-30 | 90.000 | 285.000 | 46,7% | a |
| 4 | 20% | 30-40 | 85.000 | 370.000 | 60,6% | a |
| 5 | 50% | 40-100 | 130.000 | 500.000 | 82,3% | b |
| 6 | 100% | 100-200 | 110.400 | 610.400 | 100% | c |

(Bereits ausgefüllt! Ganz rechte Spalte ist leer. Ergebnis unter der Annahme A = 60% Umsatz)