

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

2) Welche Elemente bestimmten 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.: = (Endkundenpreis exkl. Mwst)xMenge) = (variable Kosten xMenge) + fixe Kosten Menge x, Preis p, Preiselastizität = dx/dp (p/x)

Anm: variable Kosten = Einkaufspreis von Notebook + Maus

Preiselastizität bei 500/200:

(LÖSUNG ist 1!)

Tipp:

$\Delta p = 1$

Δx folglich = 0,4

$x_1 = 200 \quad x_2 = ?$

$p_1 = 500 \quad p_2 = 501$

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 liefert 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)