

Die Erschließung neuer Märkte steht für jeden Dritten ganz oben auf der Liste.

Die großen Marketing Herausforderungen 2013



Besonders bei/im....

2013



Produktion / Verarbeitung

Energie / Wasser / Verkehr

Baugewerbe

Handel (inkl. Kfz)

Gastgewerbe

Banken / Versicherungen / Immobilien

Professionelle Dienstleistungen

Sonstige Dienstleistungen

Gesundheits- / Sozialwesen

Mit durchschnittlich 1,7 Sorgen ist der Problemdruck im Finanzsektor am größten










Problemdruck


(durchschnittliche Anzahl verschiedener Herausforderungen)





Das Thema Markterschließung betrifft fast alle Branchen am meisten.

Die großen Marketing Herausforderungen 2013


Rangplatz der Nennungen									
Erschließung von Absatzmärkten / -wegen	1	1	1	2	1	1	1	1	2
Kommunikationsstrategien / -kanäle (inkl. Online)	2	2		1	3	2		2	3
Äußere Rahmenbedingungen		2				3	3	2	1
Kunden- / Zielgruppenansprache	3			3	2		2		2
Produktpolitik			2						
Preise / Kosten	3	3	3						
Personalsituation / Arbeitsmarkt								3	


 Produktion / Verarbeitung


 Energie / Wasser / Verkehr


 Baugewerbe


 Handel (inkl. Kfz)

 Gastgewerbe

 Banken / Versicherungen / Immobilien

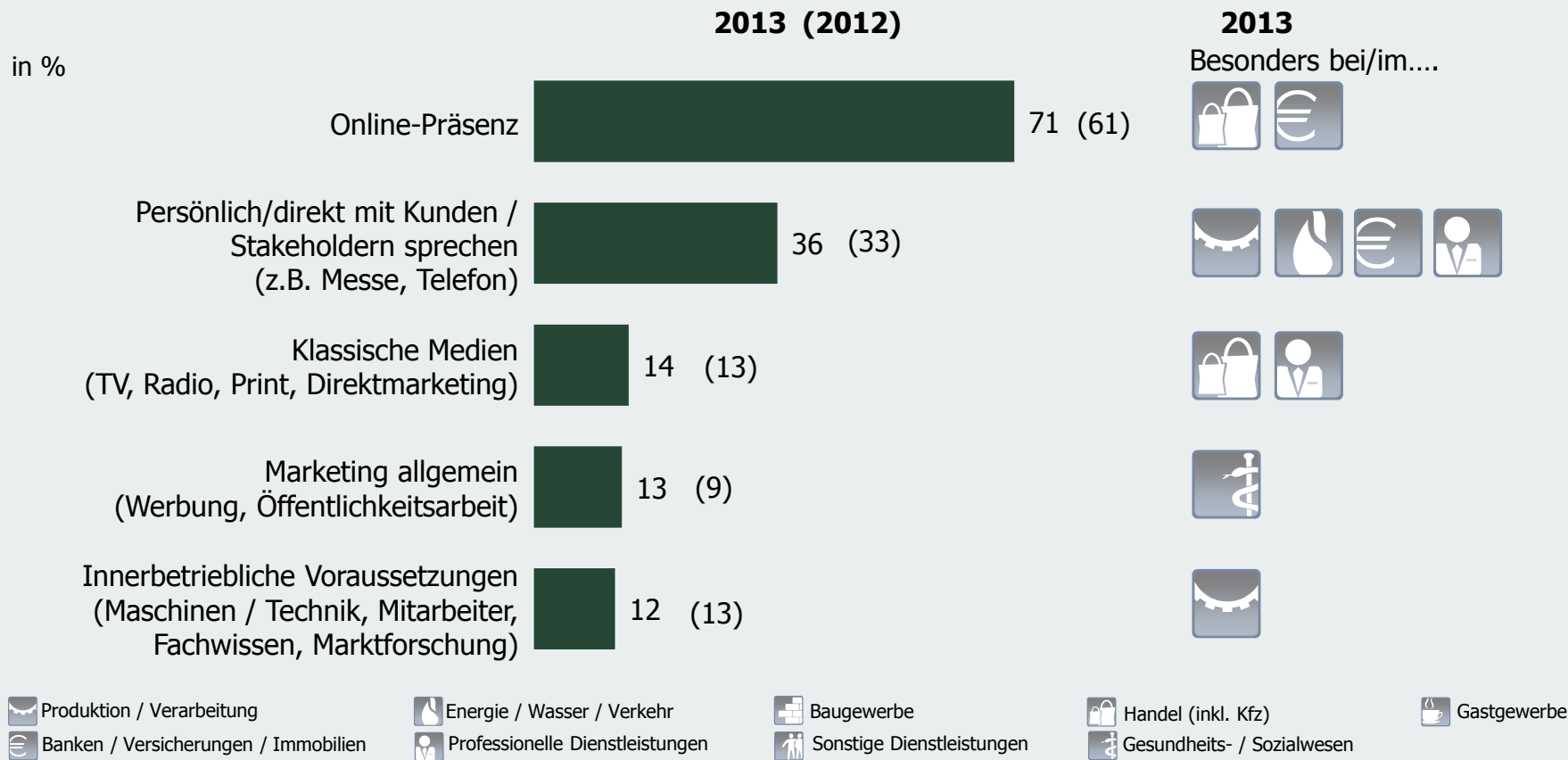
 Professionelle Dienstleistungen

 Sonstige Dienstleistungen

 Gesundheits- / Sozialwesen










Sieben von 10 Befragten setzen ganz auf das Internet, wenn es um die Markterschließung geht.


Marketing Instrumente im Trend





Online-Präsenz ist ausnahmslos für alle Branchen am wichtigsten.


Marketing Instrumente im Trend


Rangplatz der Nennungen									
Online-Präsenz	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Persönlich / direkt mit Kunden/Stakeholdern sprechen (z.B. Face-to-face, Telefon, Messe)	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Marketing allgemein (Werbung, Öffentlichkeitsarbeit)		3						3	2
Klassische Medien (TV, Radio, Print, Direktmarketing)			3	3	3	3	3		
Innerbetriebliche Voraussetzungen (Maschinen / Technik, Mitarbeiter, Fachwissen, Marktforschung)	3		3					3	


 Produktion / Verarbeitung

 Energie / Wasser / Verkehr

 Baugewerbe

 Handel (inkl. Kfz)

 Gastgewerbe

 Banken / Versicherungen / Immobilien

 Professionelle Dienstleistungen

 Sonstige Dienstleistungen

 Gesundheits- / Sozialwesen

Die eigene Wettbewerbsfähigkeit ist die zentrale Herausforderung der Zukunft

Marketing Herausforderungen in den nächsten 5-10 Jahren



Produktion / Verarbeitung

Energie / Wasser / Verkehr

Baugewerbe

Handel (inkl. Kfz)

Gastgewerbe

Banken / Versicherungen / Immobilien

Professionelle Dienstleistungen

Sonstige Dienstleistungen

Gesundheits- / Sozialwesen