

Fragen für die Marktanalyse/Informationsrecherche

Folgende Charakteristika können für verschiedene Länder verglichen und gewichtet werden, um zum endgültigen Ergebnis zu gelangen.

Auslandsmarkt:

- Wie sind politische, rechtliche, wirtschaftliche Rahmenbedingungen im Zielland?
- Wie sind die konjunkturellen Perspektiven im Zielland?
- Wie ist die aktuelle Marktstruktur in unserer Branche?
- Wie sind die Zukunftsaussichten unserer Branche im Zielland? (Umsatz-, Produktions-, Kapazitäts-, Preisentwicklungen?)
- Wie ist das Preisniveau für vergleichbare Produkte?
- Welche Preise können wir voraussichtlich für unsere Produkte erzielen?
- Welche Risiken sind zu erwarten? (Produktakzeptanz, Wechselkurse etc.)

Kunden-Zielgruppe:

- Wer ist unsere Zielgruppe? Wer soll unser Produkt/ unsere Dienstleistung kaufen?
- Durch welche Faktoren, Eigenschaften, demografischen Daten lässt sich diese Zielgruppe beschreiben?
- Welche Anforderungen haben die Kunden im Zielland an unser Produkt/unsere Dienstleistungen?
- Warum kaufen potenzielle Kunden lieber beim Wettbewerber?
- Sind im Kaufverhalten der Kunden Trends/Vorlieben für andere Produkte/Dienstleistungen zu erkennen?

Wettbewerber/Konkurrenten:

- Wer sind direkte/indirekte Wettbewerber?
- Wer bietet vergleichbare Produkte/Dienstleistungen mit gleichem/ähnlichem Kundennutzen an?
- Welche Unternehmenszahlen haben die Wettbewerber? (Anzahl Mitarbeiter, Umsatz, Marktanteil usw.?)
- Welche Preisstrategien verfolgen die Wettbewerber?
- Welche Absatzkanäle nutzen sie? Wie sprechen sie die Kunden an? (direkt/indirekt, Werbung, Promotion usw.?)
- Welchen Service bieten sie ihren Kunden an?

Die Website der Germany Trade and Invest ist eine gute Quelle für erste Informationen über potenzielle Zielmärkte:
www.gtai.de/trade