

Die zentralen Aufgaben (Kernaufgaben) des Marketings

Wie kann Wachstum und Gewinn erzielt werden?
Vier Optionen, die grundsätzlich zur Verfügung stehen.

Mehr Marketing unter: www.marketing-zusammenfassung.de

Zentrale Aufgaben des Marketings

Grundsätzlich möchte jede Unternehmung wachsen und Gewinn erwirtschaften. Dies kann sie mit den folgenden vier Optionen realisieren. Man sollte sich diese immer wieder vor Augen führen.

Kundenaquisition

Gewinnung von Kunden (neuen Kunden, Konkurrenzkunden, Kundenrückgewinnung).

Kundenbindung

Kunden an das Unternehmen binden. Zum Beispiel über Kundenbeziehung, Loyalitätsprogramme, Erhöhung der Kundenzufriedenheit usw.

Leistungsinnovation

Innovative Produkte und Dienstleistungen, neue Features und Funktionen, Abgrenzung zum Wettbewerb.

Leistungspflege

Produktelebenszyklus verlängern und optimieren, Leistung ausbauen, TQM usw.

Quelle: Marketingplanung (6. Auflage) Tomczak, Kuss, Reinecke