

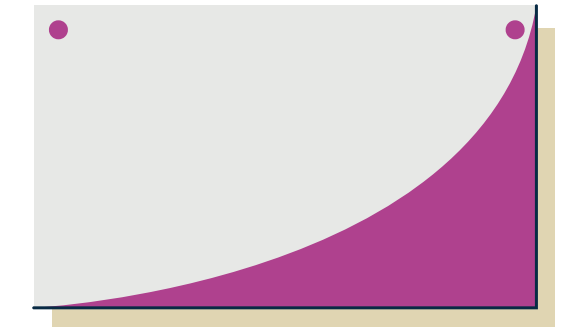
Marketing-Canvas für eure Schülerfirma

Mit unserer Marketing-Canvas erarbeitet ihr euch Schritt für Schritt eine Übersicht über eure Marketingaktivitäten.



So funktioniert's:

- 1** Druckt euch das Arbeitsblatt auf der zweiten Seite aus. Ihr könnt auch ein Flipchart oder ein Stück brownpaper nehmen und die Marketing-Canvas darauf übertragen.
- 2** Legt euch ein paar Stifte und kleine Klebezettel bereit. Geht die Marketing-Canvas Kästen für Kästen durch und notiert euch die wichtigsten Ergebnisse auf den Klebezetteln. Die untenstehenden Fragen können euch als Leitfaden bei der Diskussion dienen.

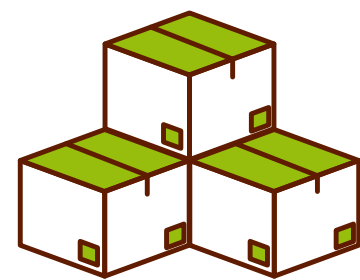


Wenn ihr alle Kästen bearbeitet habt...

- 3** Schaut euch das Ergebnis zusammen an: Wie stimmig ist euer Marketing-Konzept bisher? Was fehlt noch und muss entsprechend umgesetzt werden? Was soll unbedingt beibehalten werden?
- 4** Schreibt die nächsten Arbeitsaufträge auf und legt eine Deadline bis zur Umsetzung fest!
- 5** Wiederholt die Arbeit mit der Marketing-Canvas einmal im Schuljahr!



- Welche Produkte bietet ihr an?
- In welcher Qualität und welcher Stückzahl?
- Wie sollen die Produkte verpackt werden?
- Welche Zielgruppe(n) werden mit eurem Produkt angesprochen?
- Welchen konkreten Nutzen und welche Funktion hat euer Produkt für die Zielgruppe(n)?
- Ist es möglich, Produktvarianten anzubieten?



- Wie sieht unser Kundenprofil aus?
- Welche Medien wollt ihr nutzen, um auf euer Image und eure Werte aufmerksam zu machen (in der Schule/über das Schulumfeld hinaus)?
- Wie informiert ihr eure Zielgruppe?
- Welche Sponsoring-Möglichkeiten habt ihr?
- Wen könnt ihr um Spenden bitten?



- Habt ihr eure Preise so berechnet, dass der Verkauf auch einen Gewinn bringt?
- Welche Produkte gehen für ihren Preis gut über den Ladentisch?
- Gibt es auch mal Rabattaktionen?



- Wo und wie
- verkauft ihr eure Produkte (selbst oder mit Hilfe eines Verkaufspartners, persönlich/online, vor Ort oder Versand)?
- Gibt es Verkaufsanlässe außerhalb der Schule?



- Habt ihr Qualitätsstandards für eure Dienstleistung formuliert?
- Wie wird regelmäßig überprüft, ob alle Geschäftsbereiche gut Hand in Hand arbeiten?
- Wer bearbeitet Kundenbeschwerden?
- Wie geht ihr mit besonderen Kundenwünschen um?

