

## Marketing

## Eine praxisorientierte Einführung mit Fallbeispielen

von

Prof. Dr. Michael Froböse "

und

Dr. Andreas Kaapke

2., vollständig überarbeitete Auflage





Verlag Franz Vahlen München

## Inhaltsverzeichnis

Vo	rwoi	t.		V
1.	Ein	führun	ng	
	1.1		vicklung und Orientierungsgrößen des Marketing	
	1.2		teting-Begriffe und -Erscheinungsformen.	
	1.3		teine einer Marketing-Konzeption	
2.	Maı	keting	g-Forschung.	17
	2.1		gaben und Aufgabenträger der Marketing-Forschung	
			Die Marketing-Forschung als Informationsbasis von	
			Marketing-Konzeptiopen	
		2.1.2	Kriterien zur Beurteilung von Informationen	19
		2.1.3	Aufgabenträger der Marketing-Forschung	21
	2.2		rsuchungsobjekte der Marketing-Forschung	
		2.2.1	Das Unternehmen als Gegenstand der Potenzialanalyse.	23
		2.2.2	Die marktbezogene Umwelt als Gegenstand der	
			Marktforschung	24
			2.2.2.1 Verbraucherforschung	25
			2.2.2.2 Konkurrenzforschung	27
			2.2.2.3 Distributionsforschung	30
			2.2.2.4 Beschaffungsmarktforschung	31
		2.2.3	Das Makroumfeld als Gegenstand des Environmental	
			Scanning	31
	2.3	Meth	noden der Marketing-Forschung	33
		2.3.1	Messmethoden	33
			2.3.1.1 Grundlagen der Messung	33
			2.3.1.2 Messniveaus	34
			2.3.1.3 Ausgewählte Methoden zur Messung von	
			Konstrukten	37
		2.3.2	Methoden der Stichprobenziehung	
			2.3.2.1 Grundgesamtheit, Stichprobe und Repräsentativi	
			2.3.2.2 Auswahlverfahren	43
			2.3.2.3 Stichprobenumfang	
		2.3.3		
			2.3.3.1 Sekundärforschung	
			2.3.3.2 Befragung	
			2.3.3.3 Beobachtung	
			2.3.3.4 Sonderformen der Datenerhebung	

		2.3.4 Methoden der Datenauswertung									
		2.3.4.1 Univariate Verfahren									
		2.3.4.2 Bivariate Verfahren.	68								
		2.3.4.3 Multivariate Verfahren.	73								
_	3.7										
3.		keting-Ziele.									
		Funktionen von Marketing-Zielen									
		Planung von Marketing-Zielen									
	3.3	Arten von Marketing-Zielen.	87								
4.	Mar	keting-Strategien	95								
		Überblick									
		Orientierung an Standardstrategien									
		4.2.1 Marktbeeinflussungsstrategien.									
		4.2.2 Marktsegmentierungsstrategien									
		4.2.3 Internationalisierungsstrategien.									
		4.2.4 Kooperationsstrategien									
		4.2.5 Innovationsstrategien.									
	4.3	Orientierung an Erkenntnissen der Strategieforschung.									
	4.3										
		4.3.1 Das Marktlebenszykluskonzept									
		4.3.2 Das Erfahrungskurvenkonzept									
		4.3.3 Das PIMS-Projekt									
	4.4	4.3.4 Die Erkenntnisse von Peters/Waterman und Pümpin.									
	4.4	Orientierung an Strategischen Denkmodellen									
		4.4.1 Die Produkt-Markt-Matrix von Ansoff.									
		4.4.2 Die Portfolio-Methode.									
		4.4.3 Die Wettbewerbsmatrix nach Porter									
	4.5	Integrative Ansätze.	.139								
5.	Mar	keting-Instrumente	.147								
		Überblick«									
		Produktpolitik									
		5.2.1 Nutzenkomponenten und Gestaltungsebenen von Produkten	149								
		5.2.2 Entwicklung neuer Produkte.									
		5.2.3 Markierung, Namensgebung und Verpackung.									
		5.2.4 Produktnebenleistungen									
		5.2.5 Programmgestaltung									
		5.2.6 Methoden zur Bewertung des Angebotsprogramms									
	53	Preispolitik.									
	5.5	5.3.1 Zu den Begriffen Preis und Preispolitik.	-								
		5.3.2 Ziele der Preispolitik.									
		5.3.3 Teilinstrumente der Preispolitik									
		5.3.3.1 Preispolitik im engeren Sinne.									
		5.3.3.2 Rabattpolitik.									
		5.3.3.3 Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.									
		5.3.3.4 Absatzfinanzierung	200								
		J.J.J.4 ADSALTHIANTERING	∠(J()								

			Inhaltsverzeichnis	IX					
	5.4	202							
			ibutionspolitik. Stellenwert der Distributionspolitik						
			Direkter und indirekter Absatz.						
		5.4.3	Unternehmenseigene und unternehmensfremde						
			Absatzorgane	208					
		5.4.4	Physische Distribution						
			Konflikte und Kooperationen im Absatzkanal						
	5.5 Kommunikationspolitik								
		5.5.1							
		5.5.2	Ziele der Kommunikationspolitik	224					
	5.5.3 Ausgewählte Rahmenbedingungen der								
			Kommunikationspolitik	225					
			5.5.3.1 Verhaltenswissenschaftliche Rahmenbedingungen	225					
			5.5.3.2 Rechtliche Rahmenbedingungen	228					
		5.5.4	Instrumente der Kommunikationspolitik	230					
			5.5.4.1 Werbung	230					
			5.5.4.2 Verkaufsförderung.	242					
			5.5.4.3 Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit)						
			5.5.4.4 Persönlicher Verkauf	246					
			5.5.4.5 Sonderformen der Kommunikationspolitik	246					
6.	Org	anisato	orische Umsetzung und Steuerung des Marketing	255					
	6.1		eting-Organisation						
	6.2 Marketing-Kontrolle 6.2.1 Marketing-Audit								
			Ergebnisorientierte Kontrolle						
Sti	Stichwortverzeichnis								