

Produktpolitik für die Unternehmensidee: *Produktion und Vermarktung von Bioochsen-Rindfleisch*

Folgende Fragen muss der Unternehmer beantworten:

Wie heißt mein Produkt ?	Fleisch vom Bio-Ochsen aus Weidehaltung
Was mag ich an meinem Produkt? Was reizt mich?	Ochsenfleisch ist besonders schmackhaft, Erfahrungen mit einem neuen Produkt, wirtschaftlicher Erfolg
Was will ich mit meinem Produkt erreichen?	Geld verdienen und Marketingstrategien erlernen, zufriedene Kunden
Welches Kundenproblem löst mein Produkt?	Besonderen Festtagsbraten zu Weihnachten, „sicheres“ Nahrungsmittel
Welches ist der Hauptnutzen meines P. für den Kunden?	Zartes (=marmoriertes), feinfaseriges Ochsenfleisch aus ökologischer Erzeugung
Welche Nebennutzen hat es?	Sicherheit beim Produkt, „artgerechte“ Haltung, Komplettangebot, küchenfertig bzw. gefrierfertig verpackt, die Ochsen haben nur gefressen, was auf der Weide wächst, Unterstützung der Bildung
Welche Gefühle des Kunden spricht mein Produkt an?	Umweltbewusstsein, Sicherheit (gesunde Ernährung), Neugierde, Eitelkeit, Zufriedenheit
In welcher Situation und Stimmung kauft man mein P. ?	Zu Festtagen oder Feierlichkeiten : frohe Erwartungshaltung, häufig gestresst, kauffreudig
Auf welche Zielgruppe(n) ist mein Produkt zugeschnitten?	Selbstkocher, ernährungsbewusst, Alter 40+, Umweltbewusste Verbraucher, Feinschmecker
In welchem Marktsegment habe ich mein P. positioniert?	Hochwertiges Feinschmeckerprodukt
Wodurch kommt diese Positionierung zum Ausdruck?	Durch hochwertige Gestaltung der Werbemittel, verständliche klare Darstellung aller Nutzenargumente, der Preis spiegelt die Qualität wieder, hochwertige Verpackung, Ambiente im Verkaufsraum, geschultes, freundliches Personal für Bestellungenannahme und Verkauf, Angabe eines hochwertigen Rezeptes
Welche Konkurrenz teilt sich mit mir dieses Segment?	Biologische Betriebe, Fleischereifachgeschäfte, Biotheke im Supermarkt
Wodurch unterscheidet sich mich von dieser Konkurrenz?	Wir bieten Ochsenfleisch an, besseres Marketing, Schulprojekt
Welche Komplettlösungen kann ich anbieten?	Fertig zerlegt und verpackt in küchenfertigen Größen, Rezepte angeben, eventuell Zutaten,
Das einzigartige an meinem Produkt ist (USP) :	Es sind Bio-Ochsen die drei Jahre auf der Weide liefen

Welche Bedeutung hat die Produktpolitik im Rahmen des Marketing?

Sie bildet die Grundlage für alle Werbemittel und die Öffentlichkeitsarbeit, die die Kunden von diesem Produkt überzeugen soll. Sie schafft Argumente für die Preisbildung und Preisverhandlung.