

## Checkliste: Markt-, Wettbewerb- und Zielgruppenanalyse

Füllen Sie die Checkliste möglichst umfassend aus. In der ersten und zweiten Spalte umschreiben Sie die gewonnenen Erkenntnisse und untermauern diese wenn möglich mit Zahlen oder Schätzungen. Deklarieren Sie letztere als solche und machen Sie Ihre Begründungen und Überlegungen für Dritte nachvollziehbar (wichtig für Businessplan). Bewerten Sie abschliessend Ihre Marktchancen in der dritten Spalte.

1. Marktanalyse	Situation aktuell	Absehbare Risiken/Gefahren	Bewertung der Marktchancen		
			gut	mittel	schlecht
Wie gross ist das Marktpotenzial (mögliche Nachfrage für meine Dienstleistung mit Bootsverleih) an den von mir ausgesuchten Orten?					
Wie gross ist das Marktvolumen an den von mir ausgesuchten Orten (in einem Markt effektiv getätigte/geschätzte Umsätze)?					
Wie gross ist mein erwarteter Marktanteil (Anteil am gesamten Branchen-/Marktumsatz) an den von mir ausgesuchten Orten?					
Wie stark ist der Markt gesättigt (wie gut werden die Bedürfnisse der Kunden nach einem Bootsverleih durch bestehende Anbieter abgedeckt)?					

2. Markttrends und Marktlücken	Situation aktuell	Absehbare Risiken/Gefahren	Bewertung der Marktchancen		
			gut	mittel	schlecht
Welche Marktlücke trifft mein potenzieller Bootsverleih?					
Welche Bedürfnisse werden unzureichend abgedeckt?					
Welchen Trends ist der Bootsverleih ausgesetzt?					
Wie könnte die Entwicklung nach meinem Einstieg in den Bootsverleih weiter aussehen?					
Wie wird sich die Nachfrage nach meinem Angebot entwickeln?					

3. Dienstleistung und Kundschaft (Zielgruppe)	Situation aktuell	Absehbare Risiken/Gefahren	Bewertung der Marktchancen		
			gut	mittel	schlecht

3.1. Dienstleistung					
Welchen Kundenkreis will ich mit meinem Bootsverleih ansprechen?					
Welchen Nutzen sollen meine Kunden von meinem Bootsverleih erwarten?					
Welche Bedürfnisse werden durch meinen Bootsverleih gedeckt?					
Wie kann ich meinen Bootsverleih weiterentwickeln, wenn der Wettbewerb mich bedrängen würde?					
Entspricht das Angebot mit meinem Bootsverleih der Altersstruktur, dem Bildungsstand und der Einkommensstruktur/Kaufkraft meiner potentiellen Kunden?					
Warum sollen meine Kunden meinen Bootsverleih in Anspruch nehmen?					
Welcher innovative Ansatz unterscheidet mein Bootsverleih vom Angebot des Wettbewerbes?					
Wie lange kann ich den Vorsprung durch einen zusätzlichen Nutzen/eine zusätzliche Leistung halten?					

3.2. Preise					
Welche Kaufkraft besitzt mein potenzieller Käuferkreis?					
Wie sehen die Mietpreise beim Bootsverleih bei meinem Wettbewerb aus?					
Kann ich preisgünstiger als der Wettbewerb sein?					

3.3. Marktbearbeitung					
Mit welchen Mitteln bearbeitet der Wettbewerb den Markt (Werbung/Promotion/Präsentation)?					
Welche Zusatzleistungen werden vom Wettbewerb geboten?					
Welche Marktbearbeitungstrends sind auszumachen?					

4. Wettbewerb	Situation aktuell	Absehbare Risiken/Gefahren	Bewertung der Marktchancen		
			gut	mittel	schlecht
Welche Boote bietet mein Wettbewerb an?					
Wer sind und wo agieren meine nächsten Mitbewerber?					
Welche indirekten Mitbewerber gibt es?					
Habe ich Einmalkunden, Laufkundschaft oder Stammkunden?					
Welche Freizeitgewohnheiten haben meine potenziellen Kunden?					
Mit wie vielen Anbietern muss ich am Ort den Markt teilen?					
In welchen Kundensegmenten und Märkten sind meine Mitbewerber aktiv?					
In welcher Phase (Wachstum/Stagnation/Schrumpfung) befinden sich meine Mitbewerber?					
Was kann ich von meinen Mitbewerbern lernen?					

5. Umfeld und Standort	Situation aktuell	Absehbare Risiken/Gefahren	Bewertung der Marktchancen		
			gut	mittel	schlecht
Wo sind die geografischen Grenzen meines Marktes?					
In welchem Aktionsradius kann ich operativ sein?					
Welche Auflagen/Bewilligungsverfahren/Gesetzen ist mein zukünftiger Bootsverleih zu beachten?					
Wie sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen?					
Wie ist die konjunkturelle Situation?					
Welche Trends und Gesellschaftsentwicklungen beeinflussen meinen potenziellen Bootsverleih?					

Aufgrund dieser Bewertung (erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit) lässt sich erkennen, wie hoch die Chance sein dürfte, Ihren zukünftigen Bootsverleih auf dem Markt erfolgreich umzusetzen.

**Wichtig:** Diskutieren Sie die Resultate und Erkenntnisse der Marktanalyse unbedingt mit und unvoreingenommenen Drittpersonen und natürlich mit uns von Delphin Tec Schiffstechnik GmbH. Dadurch können Sie die Gefahr verringern, daß Sie Fakten falsch interpretieren sowie rein emotionale und subjektive Schlüsse ziehen. – Denn wenn Sie mit uns zusammenarbeiten, dann soll es erfolgreich sein!