

## **Marketing ist eine Geisteshaltung**

Unternehmen müssen heute aktuelle Veränderungen im Markt und Wettbewerb unmittelbar berücksichtigen. Ein Markt, der bisher ausreichte, kann durch Mitbewerber von heute auf morgen zu klein werden. Export kann hierbei die Strategie von morgen sein, um Umsatz und Ertrag langfristig und unabhängig von regionalen Unabwägbarkeiten zu sichern.

Das Marketing hierfür weist im Vergleich zum klassischen Inlandsmarketing einige Besonderheiten auf. Das Exportmarketing unterscheidet sich vom Inlandsmarketing vor

allem durch einige grundsätzliche Vorüberlegungen. Noch bevor die wirtschaftlichen Aspekte zu betrachten sind, sind grundsätzliche Informationen über das Land und dessen Gepflogenheiten zu recherchieren und der kulturelle Hintergrund des Landes zu analysieren, Erst danach können Markt und Potenzial betrachtet werden.

Die nachfolgende Checkliste gibt Ihnen Hinweise für das erfolgreiche Exportmarketing. Die Auswertung der Checkliste erfolgt kostenfrei. Die Ergebnisse erhalten Sie ca. 14 Tage nach Übermittlung an uns.

---

Eine Information von:

**SEMAKO**

**Büro Erfurt/Thüringen**

**Schillerstraße 34**

**D 99096 Erfurt**

**Phone +49 (0)361/6449277**

## Checkliste Exportmarketing

Land	Ja	Nein	Zu klären
Haben Sie über das Land, in das Sie exportieren wollen grundlegende Informationen wie z. B. über Geld- und Wirtschaftspolitik?			
Kennen Sie außergewöhnliche gesellschaftliche Spannungen in dem Exportland?			
Sind Ihnen hohe Zölle und/oder andere Handelshemmnisse bekannt?			
Kennen Sie grob das Rechtswesen?			
Müssen Sie mit unkalkulierbarem Haftungsrisiko rechnen?			
Kennen Sie religiöse oder kulturelle Einschränkungen?			

Markt	Ja	Nein	Zu klären
Kennen Sie Ihre Zielgruppe in dem Exportland?			
Wissen Sie welche Produkte dem Kunden verkauft werden können?			
Haben Sie eine Vorstellung, zu welchen Preisen Ihre Kunden das Produkt kaufen würden?			
Haben Sie die optimalen Möglichkeiten, um diese Kunden im Exportland zu erreichen?			
Kennen Sie die Mechanismen, um den Exportverkauf zu optimieren?			
Kennen Sie den Umsatz/Marktanteil der Konkurrenten in dem Exportland?			
Haben Sie Informationen über die Vertriebswege der Mitbewerber?			

Produkt	Ja	Nein	Zu klären
Ist die Gestaltung der Verpackung optimal für Versand/Präsentation im Exportland?			
Entspricht das Design den Vorstellungen der Käufer des Ziellandes?			
Hat der Kunde durch das Produkt im entsprechenden Land ein Imagegewinn?			
Ist die Lebensdauer des Produktes mindestens genauso lang wie das der inländischen Mitbewerber?			
Entspricht das Produkt den landespezifischen Vorschriften in Bezug auf Umwelt oder Kennzeichnungspflicht?			
Ist es sicher gestellt, dass den Mindestanforderungen an Gewährleistung im Exportland genüge getan ist?			
Gibt es inländische Serviceangebote, die besser als die eigenen sind?			

Absender	Bitte ergänzen	
Name /Vorname		
Firma		
Straße Haus Nr.		
PLZ Ort		
Branche		
Exportland		
Telefonnummer/Durchwahl		
E-Mail Adresse		
Auswertung bitte	Ja	Nein
per E-Mail zusenden		
per Post zusenden		

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass nur die vollständig ausgefüllte Checkliste ausgewertet werden kann.

**Die kostenfreie Auswertung enthält die Bewertung der Checkliste und gibt Ihnen Hinweise für einen Fahrplan zum erfolgreichen Exportmarketing.**