

Kurzbeschreibung der Aufgabe

Aufgabentitel: 05_IK_Marketing (Marktsegmentierung)

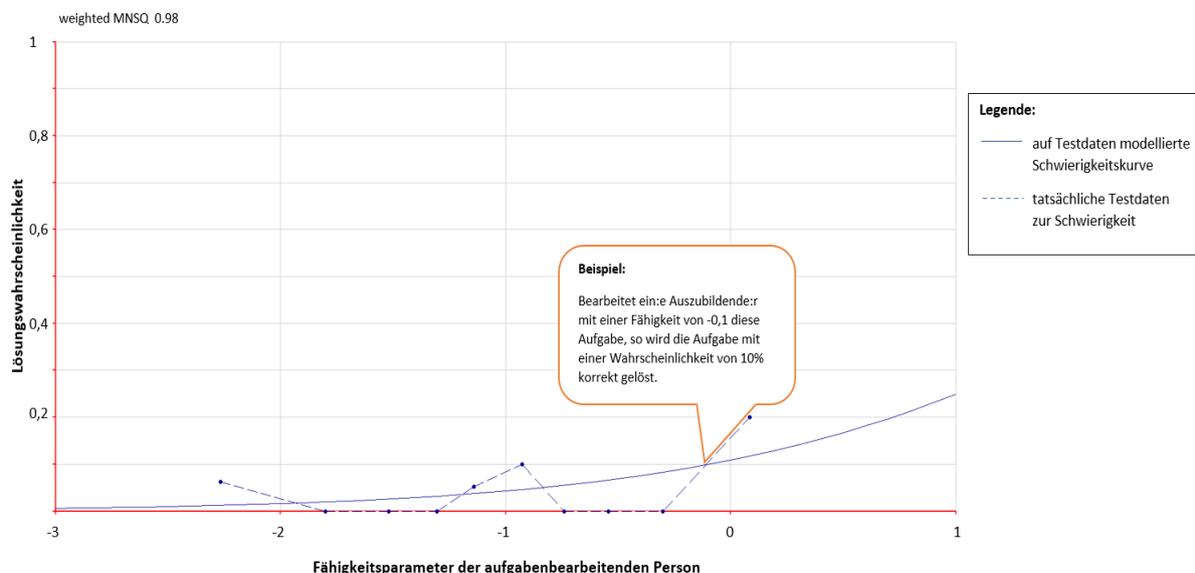
Aufgabenschwerpunkt: Marketing als Führungsprozess

Lernfeld laut Rahmenlehrplan: Lernfeld 10: Absatzprozesse planen, steuern und kontrollieren

Ausbildungsjahr laut Rahmenlehrplan: 3. Ausbildungsjahr

Aufgabenschwierigkeit:

In der unten abgebildeten Graphik wird die Lösungswahrscheinlichkeit dieser Aufgabe (y-Achse) in Abhängigkeit zur Personenfähigkeit der aufgabenbearbeitenden Person (x-Achse) dargestellt. Die charakteristisch für diese Aufgabe aufgezeigte Schwierigkeitskurve (durchgezogene Kurve) wurde basierend auf tatsächlichen Testdaten (gestrichelte Kurve) modelliert. Die positive Steigung dieser Kurve zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person die Aufgabe korrekt bearbeitet, steigt, wenn die Fähigkeit einer Person steigt (und umgekehrt). Je näher die Kurve an der x-Achse verläuft, desto schwere ist die Aufgabe einzustufen. Aufgrund des Kurvenverlaufs kann auf einen **hohen Schwierigkeitsgrad** der Aufgabe (**Schwierigkeitsparameter = 2,106**) geschlossen werden.



Kurze Beschreibung der Aufgabenanforderungen

- **Aufgabenbezogene Inhalte und berufliche Anforderungen/Handlungen**

Zunächst erfassen die Auszubildenden die Problemsituation über eine E-Mail, in welcher um eine Bewertung der einzelnen Marktsegmente im Wettbewerb gebeten wird. Die Auszubildenden bewerten die Marktsegmente des Wettbewerbs ihres Unternehmens und interpretieren die ihnen zur Verfügung gestellten Informationen. Basierend auf den Informationen über die Marktsegmente wird eine begründete Einschätzung zum Marktpotential abgegeben. Dabei sind viele strukturierte, aber zum Teil auch irrelevante Informationen zu berücksichtigen. Die Begründung ist aus Sicht des Unternehmens vorzunehmen.

- **Materialien, Anwendungssoftware (z. B. Excel) zur Aufgabenlösung**

bildhafte E-Mail als Problemeinstieg, Excel-Datei (Unternehmensübersicht, Projektmitglieder, Workshops & Events, Segmente & Preise, Marktdaten), E-Mail als Antwortvorlage (mit Freitextfeldern)

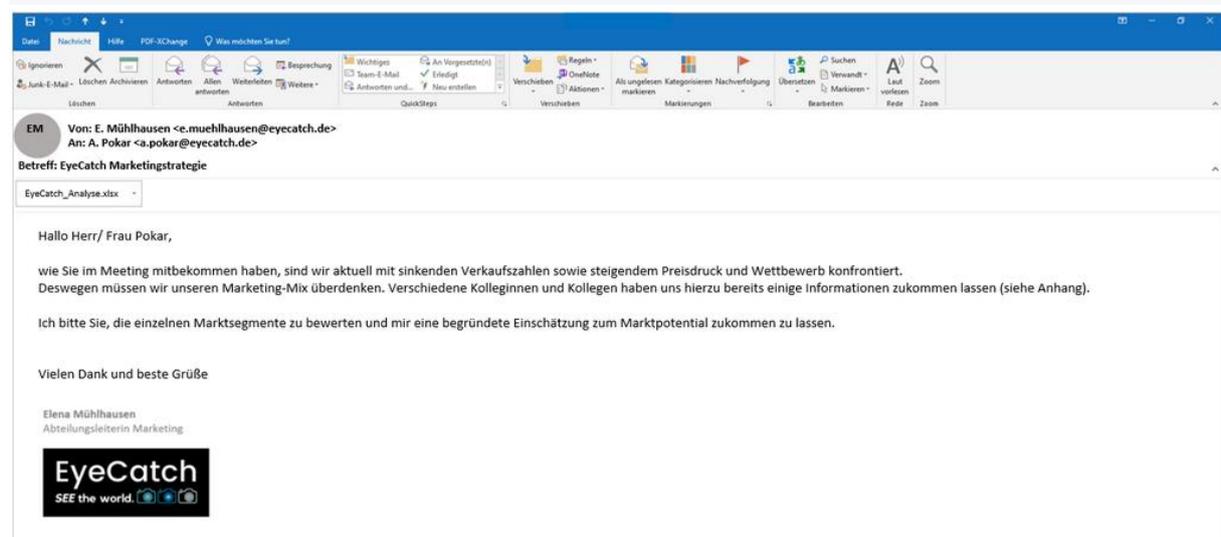
- **Kognitive Anforderungen**

- Identifizierung der Problemsituation und Handlungsziele durch eine E-Mail
 - Planung und Durchführung der Lösungsmöglichkeiten basierend auf der gegebenen Informationslage (auch irrelevante Informationen liegen vor)
 - Entscheidungsfindung im Lösungsprozess (fest definierter bzw. offener Lösungsraum)
 - Reflektion und Bewertung/Begründung der Problemlösung insbesondere in Bezug auf die Unternehmensperspektive

 - Hineinversetzen in die Problemsituation
 - Verarbeitung verschiedener Repräsentationen medialer Elemente
-

Problemsituation und Arbeitsauftrag:

Sie befinden sich im 3. Ausbildungsjahr zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau und sind derzeit in der Marketingabteilung des Unternehmens **EyeCatch AG** eingesetzt. Die EyeCatch AG ist ein führender Hersteller eines breiten Sortiments aus digitalen Fotoapparaten und Zubehörprodukten. Nach einem Meeting erreicht Sie die nachfolgende E-Mail von Frau Mühlhausen, Ihrer Vorgesetzten:



Hallo Herr/ Frau Pokar,

wie Sie im Meeting mitbekommen haben, sind wir aktuell mit sinkenden Verkaufszahlen sowie steigendem Preisdruck und Wettbewerb konfrontiert. Deswegen müssen wir unseren Marketing-Mix überdenken. Verschiedene Kolleginnen und Kollegen haben uns hierzu bereits einige Informationen zukommen lassen (siehe Anhang).

Ich bitte Sie, die einzelnen Marktsegmente zu bewerten und mir eine begründete Einschätzung zum Marktpotential zukommen zu lassen.

Vielen Dank und beste Grüße

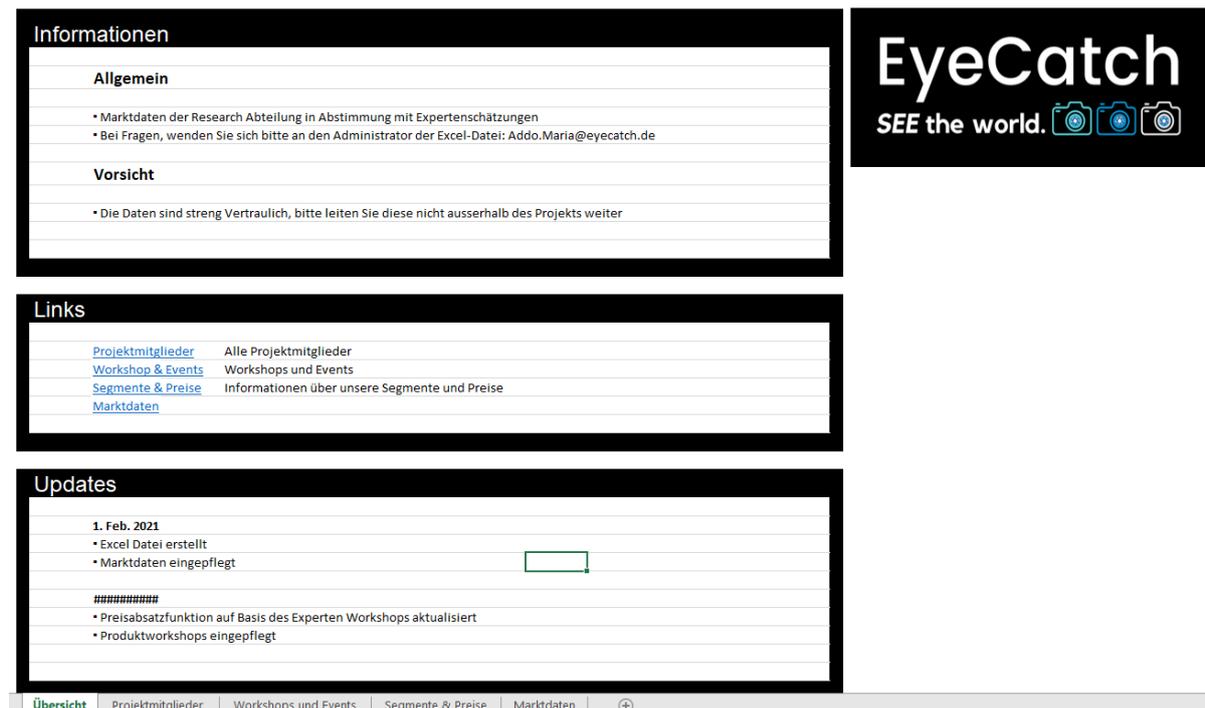
Elena Mühlhausen
Abteilungsleiterin Marketing



EyeCatch Analyse

EyeCatch_Analyse.xlsx (104.90 KB)

Öffnen der Excel-Datei mit fünf Tabellenblättern (Übersicht, Projektmitglieder, Workshops & Events, Segmente & Preise, Marktdaten).



Informationen

Allgemein
<ul style="list-style-type: none"> • Marktdaten der Research Abteilung in Abstimmung mit Expertenschätzungen • Bei Fragen, wenden Sie sich bitte an den Administrator der Excel-Datei: Addo.Maria@eyecatch.de
Vorsicht
<ul style="list-style-type: none"> • Die Daten sind streng Vertraulich, bitte leiten Sie diese nicht ausserhalb des Projekts weiter

Links

Projektmitglieder	Alle Projektmitglieder
Workshop & Events	Workshops und Events
Segmente & Preise	Informationen über unsere Segmente und Preise
Marktdaten	

Updates

1. Feb. 2021
<ul style="list-style-type: none"> • Excel Datei erstellt • Marktdaten eingepflegt
#####
<ul style="list-style-type: none"> • Preisabsatzfunktion auf Basis des Experten Workshops aktualisiert • Produktworkshops eingepflegt

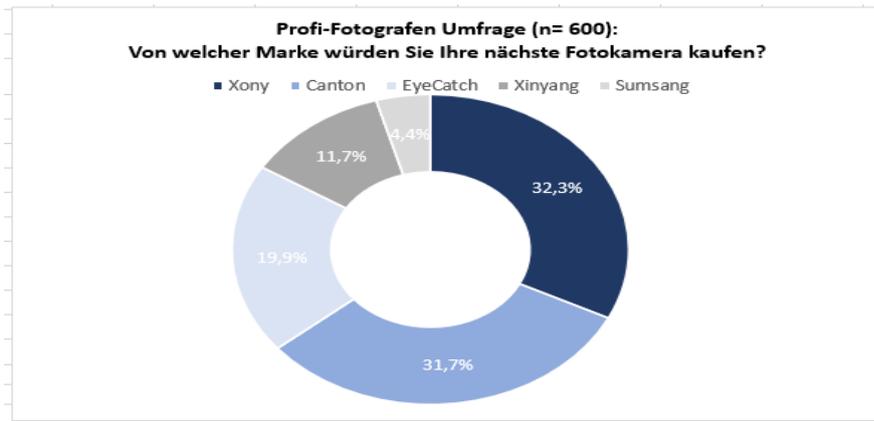


Übersicht | Projektmitglieder | Workshops und Events | Segmente & Preise | Marktdaten | +

ASCOT+-Projekt (Förderkennzeichen 21AP001A und 21AP001B)

	A	B	C	D	E	F
1	Nachname	Vorname	Abteilung	E-Mail	Tel:	
2	Addo	Maria	Projektmanagement	Addo.Maria@eyecatch.de	+49 69 9352 12942	
3	Bukowski	Sascha	Marketing	Bukowski.Sascha @eyecatch.de	+49 69 9352 14452	
4	Borsig	Luisa	Einkauf	Borsig.Luisa@eyecatch.de	+49 69 9352 15352	
5	Bork-Heinemann	Susanne	Administration	Bork-Heinemann.Susanne@eyecatch.de	+49 69 9352 11358	
6	Buder	Gisela	Marketing	Buder.Gisela@eyecatch.de	+49 69 9352 10891	
7	Chen	Long-li	Finanzen	Chen.Long-li@eyecatch.de	+49 69 9352 11888	
8	Dobiasch	Noah	Finanzen	Dobiasch.Noah@eyecatch.de	+49 69 9352 11123	
9	Dombrowski	Sophia	HR	Dombrowski.Sophia@eyecatch.de	+49 69 9352 11945	
10	Fink	Wolfgang	HR	Fink .Wolfgang@eyecatch.de	+49 69 9352 10345	
11	Firat	Mehmet	Sales	Firat.Mehmet@eyecatch.de	+49 69 9352 10125	
12	Frank	Benjamin	Sales	Frank.Benjamin @eyecatch.de	+49 69 9352 10103	
13	Genßler	Florian	HR	Genßler .Florian@eyecatch.de	+49 69 9352 10003	
14	Gifhorn	Andreas	IT	Gifhorn.Andreas@eyecatch.de	+49 69 9352 10006	
15	Gross	Aron	Marketing	Gross.Aron@eyecatch.de	+49 69 9352 10011	
16	Gustavsson	Christina	IT	Gustavsson.Christina @eyecatch.de	+49 69 9352 10022	
17	Haag	Sebastian	Sales	Haag.Sebastian@eyecatch.de	+49 69 9352 10066	
18	Heckenthaler	Stephan	Marketing	Heckenthaler.Stephan @eyecatch.de	+49 69 9352 11036	
19	Holder	Hans-Joachim	Marketing	Holder.Hans-Joachim@eyecatch.de	+49 69 9352 11037	
20	Linau	Mila	IT	Linau.Mila@eyecatch.de	+49 69 9352 11071	

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	AM	AN	AO	AP	AQ	AR	AS	AT	AU	AV	AW	AX	AY	AZ	BA	BB	BC	BD	BE	BF	BG	BH	BI	BJ	BK	BL	BM	BN	BO	BP	BQ	BR	BS	BT	BU	BV	BW	BX	BY	BZ	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CA	CB
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----



Daten der Marktsegmente:

		Absatzkanäle				
		Warenhäuser	Elektrohändler	Fachgeschäft	Wiederverkäufer	Online Händler
Segmente	Einstieg	2	3	aktuell nicht bedient	aktuell nicht bedient	4
	Standard	2	4	2	3	5
	Semi-Professionell	1	3	3	4	4
	Professionell	aktuell nicht bedient	aktuell nicht bedient	5	5	4
	Zubehör	1	3	5	3	4

1 = Marktattraktivität gering ; 5 = Marktattraktivität hoch
 *Marktattraktivität: Gewichtung aus Preisniveau im Markt, Marktvolumen, Marktwachstum

Wettbewerbsstärke unserer Firma: gering **hoch**

**Wettbewerbsstärke: Gewichtung aus Reputation / Image, Innovationsgrad, Produktqualität, Umfang Produktportfolio

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	
8																	
9																	
10																	
11																	
12																	
13																	
14																	
15																	
16																	
17																	
18																	
19																	
20																	
21																	
22																	
23																	
24																	
25																	
26																	
27																	
28																	
29																	
30																	
31																	
32																	
33																	
34																	
35																	
36																	
37																	
38																	
39																	
40																	
41																	
42																	
43																	
44																	
45																	

Anteil der Absatzkanäle nach Produktkategorien in Deutschland

Kategorie	Stationär	Online
Elektronikware	50	50
Bücher	60	40
Schuhe	67	33
Parfüm	75	25
Sportausrüstung	80	20
Bekleidung	80	20

Anzahl der Smartphone-Nutzer in Deutschland in den Jahren 2009 bis 2020 (in Mio)

Jahr	Anzahl (in Mio)
2009	21
2010	29
2011	37
2012	41
2013	45
2014	50
2015	53
2016	55
2017	57
2018	58
2019	59
2020	60

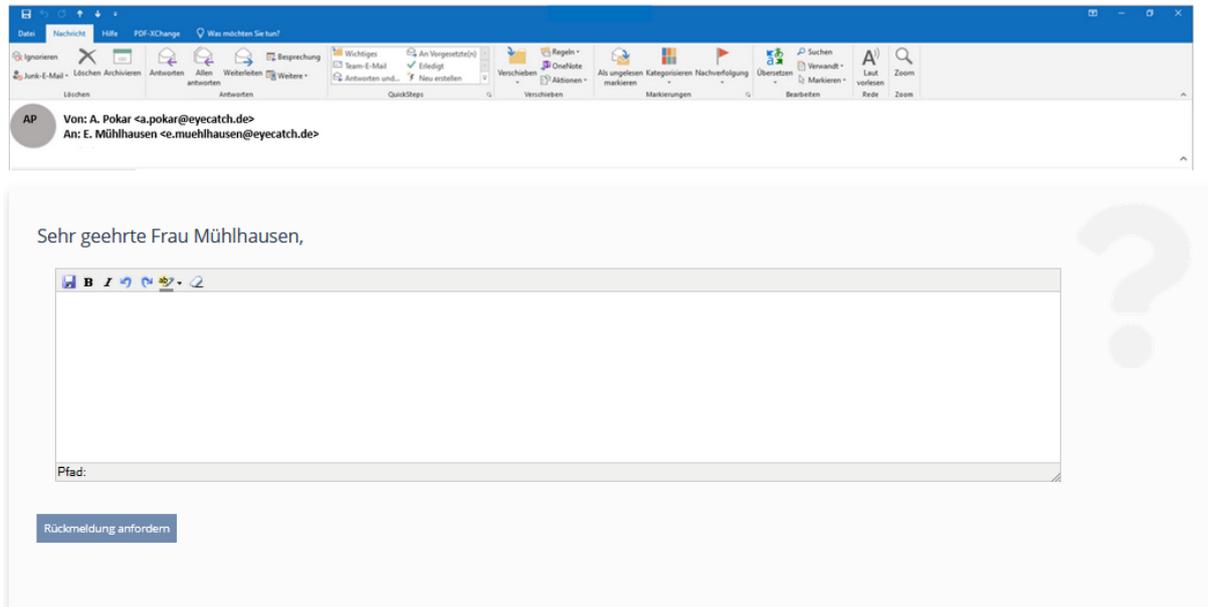
Quelle: www.Statista.de

Kundenbefragung: Wichtigkeit der Kaufentscheidungskriterien

Kriterium	Wichtigkeit (1-7)
Gewicht	2
Zubehör	2
Akkulaufzeit	7
Speicher	5
Preis	3
Robustheit	4
Display	4
Bildqualität	7

1 = unwichtig ; 7 = sehr wichtig

Lösungseingabe:



AP Von: A. Pokar <a.pokar@eyecatch.de>
An: E. Mülhhausen <e.muehlhausen@eyecatch.de>

Sehr geehrte Frau Mülhhausen,

Pfad:

Rückmeldung anfordern

A. Pokar

In Ausbildung

EyeCatch AG