

Welcher Zielmarkt ist der richtige?

Zielland

	ja	nein
■ Entspricht Ihr Angebot den Kundenbedürfnissen im Zielmarkt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Passt Ihr Angebot zu den technischen Voraussetzungen im Zielmarkt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Gehört Ihr Unternehmen im Zielmarkt zu einer Wachstumsbranche?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Haben Sie geschäftliche Kontakte im Zielmarkt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Haben Sie Kontakte zu Vertriebspartnern im Zielmarkt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Gibt es zuverlässige Transportmöglichkeiten in den Zielmarkt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Gibt es leistungsfähige Vertriebswege im Zielmarkt (z.B. Supermärkte, Großhandel)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Passen die Vertriebskosten in Ihr Budget?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Kann ich mein Angebot ohne Genehmigungen/Zulassungen einführen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Können Sie oder Ihre Mitarbeiter sich mit Ihren Kunden verständigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Auswertung:

10-8 Ja-Antworten: Gute Wahl. Auf den ersten Blick scheint dieser Zielmarkt der richtige für Sie zu sein.

7-5 Ja-Antworten: Keine schlechte Wahl. Trotzdem: Vielleicht gibt es einen Zielmarkt, der besser zu Ihnen passt.

4-0 Ja-Antworten: Das sieht auf den ersten Blick nicht so gut aus. Suchen Sie unbedingt nach einem Zielmarkt, der besser zu Ihnen passt.