

DM-Tipp

5 Schritte der Situationsanalyse



Die gewonnenen Erkenntnisse aus der Situationsanalyse sind das Fundament jeder Direct-Marketing-Aktion. Deshalb ist wichtig: Auch wenn einige Faktoren der geplanten Kampagne wie Ziele, Zielgruppen und Angebot bereits im Vorfeld bekannt sind, braucht es eine mehr oder weniger umfangreiche Situationsanalyse.

Die 5 Schritte der Situationsanalyse:

- 1. Halten Sie die bekannten Faktoren der Ausgangslage fest. Diese umfassen:**
 - a) bereits vorhandene Informationen zum Projekt, z.B. Ziele, Zielgruppen, Angebot u.a.
 - b) interne Rahmenbedingungen wie Budgetrahmen, übergeordnete Ziele, Integration der Aktion in bestehende Kommunikationskonzepte, u.a.

- 2. Analysieren Sie die Stärken und Schwächen gemessen an denjenigen der Konkurrenz.**
 - a) des eigenen Unternehmens
 - b) der Marke, respektive des Produkts (z.B. mittels Erfolgskontrollen früherer Aktionen)
 - c) der Kampagne (z.B. Zeitpunkt der Werbeaktivitäten im Vergleich zur Konkurrenz)

- 3. Analysieren Sie mögliche Chancen und Gefahren**
 - a) im Markt (z.B. bei der anvisierten Zielgruppe, falls schon bekannt)
 - b) beim Vertrieb (z.B. Hürden beim Direktversand, Situation am P.O.S. etc.)
 - c) in der Branche (z.B. Trends)
 - d) des Umfelds allgemein wie technologische, wirtschaftliche oder ökologische Entwicklungen, politisch-rechtliche Einflüsse und psychologisch-soziale Veränderungen

- 4. Leiten Sie Erkenntnisse aus der Stärken-Schwächen-Chancen-Gefahren-Analyse ab. Sie sind die Basis für die Konzeption der DM-Aktion.**
 - a) Erkenntnisse zusammenfassen
 - b) Rahmen-Zielsetzungen für die Kampagne definieren

- 5. Überprüfen Sie die bei Schritt 1 definierte Projektausgangslage. Eventuell ist durch die gewonnenen Erkenntnisse eine Anpassung nötig.**

Die Basisarbeit für die Konzeption der Kampagne ist jetzt getan. Wenn Sie mit externen Partnern zusammenarbeiten, folgt als nächster Schritt die Erarbeitung eines Briefings. Darin werden unter anderem Ziele, Zielgruppen und Angebotsmix verbindlich definiert.

Weitere Informationen unter www.post.ch/directpoint.

Die Schweizerische Post
PostMail
Direct Marketing
Viktoriastrasse 21
3030 Bern

Telefon 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.post.ch/directpoint