

Management

3.1. Werbestrategien

Ergänzung zur Webseitenübung

3. (oder c) Texte rekonstruieren

Hören Sie sich den Text an.

Setzen Sie die richtigen Wörter in die Lücken.

Nachfolgeprodukten - Verkäufermarkt - Marktchancen - Anspruchsniveau - umweltbewusster - kopiert - niedrigeren - demographische - markentreu - Dienstleistungen – Kaufentscheidung

Alternative oder hybride Wettbewerbsstrategie?

Die gegenwärtigen Marktbedingungen unterscheiden sich stark von den herkömmlichen. Sie weisen vor allem die folgenden Merkmale auf:

- Die Bedürfnisse der Kunden werden immer differenzierter. Sie können nicht mehr alle durch die gleichen Produkte und erreicht werden.
- Viele Unternehmen haben noch nicht zur Kenntnis genommen, dass Beratungskompetenz, Freundlichkeit und gestiegenes für ihren Erfolg von entscheidender Bedeutung sind.
- Die Kunden sind nicht mehr so wie früher. Dies gilt besonders für Jüngere und Konsumenten mit höherem Einkommens- und Bildungsniveau.
- Die Entwicklung hat die Zunahme einer älteren, konsumstarken Bevölkerungsgruppe zur Folge. Diese achtet auf qualitativ hochwertige, preisattraktive und zielgruppenadäquate Angebote.
- Die Kunden treffen ihre nicht mehr nur auf Grund des Kostenfaktors. Logistische Leistungen werden höher geschätzt als bisher.
- Die Märkte sind auf Grund des globalen Wettbewerbsdrucks übersättigt. Der wird in Folge dessen zum Käufermarkt.
- Die Kunden fordern nicht nur einen günstigen Angebotspreis. Dem steht der Wunsch der Kundschaft nach besseren gegenüber. Sie fordern gleichzeitig Qualität, Service, Variabilität oder Funktionalität.
- In den modernen Industriestaaten hat sich das Wachstum vieler Produktmärkte verlangsamt. Die Kunden wünschen jedoch modernere Nachfolgeprodukte zum gleichen oder sogar Preis.
- Wenn man sich nur auf eine Wettbewerbsalternative konzentriert, lässt man außer Acht.

- Da sich Forschungs- und Entwicklungsprozesse beschleunigt haben und Patente oft werden, ist die Technologieführerschaft innovativer Unternehmen nur noch von kurzer Dauer.
- Die Kundschaft wird und fragt auch z.B. danach, wie hoch der Rohstoffverbrauch ist und wie die Entsorgungsprobleme zu lösen sind.

Lösung

Alternative oder hybride Wettbewerbsstrategie?

Die gegenwärtigen Marktbedingungen unterscheiden sich stark von den herkömmlichen. Sie weisen vor allem die folgenden Merkmale auf:

- Die Bedürfnisse der Kunden werden immer differenzierter. Sie können nicht mehr alle durch die gleichen Produkte und Dienstleistungen erreicht werden.
- Viele Unternehmen haben noch nicht zur Kenntnis genommen, dass Beratungskompetenz, Freundlichkeit und gestiegenes Anspruchsniveau für ihren Erfolg von entscheidender Bedeutung sind.
- Die Kunden sind nicht mehr so markentreu wie früher. Dies gilt besonders für Jüngere und Konsumenten mit höherem Einkommens- und Bildungsniveau.
- Die demographische Entwicklung hat die Zunahme einer älteren, konsumstarken Bevölkerungsgruppe zur Folge. Diese achtet auf qualitativ hochwertige, preisattraktive und zielgruppenadäquate Angebote.
- Die Kunden treffen ihre Kaufentscheidung nicht mehr nur auf Grund des Kostenfaktors. Logistische Leistungen werden höher geschätzt als bisher.
- Die Märkte sind auf Grund des globalen Wettbewerbsdrucks übersättigt. Der Verkäufermarkt wird in Folge dessen zum Käufermarkt.
- Die Kunden fordern nicht nur einen günstigen Angebotspreis. Dem steht der Wunsch der Kundschaft nach besseren Nachfolgeprodukten gegenüber. Sie fordern gleichzeitig Qualität, Service, Variabilität oder Funktionalität.
- In den modernen Industriestaaten hat sich das Wachstum vieler Produktmärkte verlangsamt. Die Kunden wünschen jedoch modernere Nachfolgeprodukte zum gleichen oder sogar niedrigeren Preis.
- Wenn man sich nur auf eine Wettbewerbsalternative konzentriert, lässt man Marktchancen außer Acht.
- Da sich Forschungs- und Entwicklungsprozesse beschleunigt haben und Patente oft kopiert werden, ist die Technologieführerschaft innovativer Unternehmen nur noch von kurzer Dauer.

- Die Kundschaft wird umweltbewusster und fragt auch z.B. danach, wie hoch der Rohstoffverbrauch ist und wie die Entsorgungsprobleme zu lösen sind.

4 bzw. d) Präteritum/Plusquamperfekt

Ersetzen Sie das Präsens durch das Präteritum und das Perfekt durch das Plusquamperfekt.

Beispiele:

Präsens	Präteritum
Die Marktbedingungen unterscheiden sich stark von den herkömmlichen.	Die Marktbedingungen unterschieden sich stark von den herkömmlichen.

Perfekt	Plusquamperfekt
Die Bedingungen haben sich verändert.	Die Bedingungen hatten sich verändert.

Alternative oder hybride Wettbewerbsstrategie?

- Die Bedürfnisse der Kunden werden immer differenzierter. Sie können nicht mehr alle durch die gleichen Produkte und Dienstleistungen erreicht werden.
- Viele Unternehmen haben noch nicht zur Kenntnis genommen, dass Beratungskompetenz, Freundlichkeit und gestiegenes Anspruchsniveau für ihren Erfolg von entscheidender Bedeutung sind.
- Die Kunden sind nicht mehr so markentreu wie früher. Dies gilt besonders für Jüngere und Konsumenten mit höherem Einkommens- und Bildungsniveau.
- Die demographische Entwicklung hat die Zunahme einer älteren, konsumstarken Bevölkerungsgruppe zur Folge. Diese achtet auf qualitativ hochwertige, preisattraktive und zielgruppenadäquate Angebote.
- Die Kunden treffen ihre Kaufentscheidung nicht mehr nur auf Grund des Kostenfaktors. Logistische Leistungen werden höher geschätzt als bisher.
- Die Märkte sind auf Grund des globalen Wettbewerbsdrucks übersättigt. Der Verkäufermarkt wird in Folge dessen zum Käufermarkt.
- Die Kunden fordern nicht nur einen günstigen Angebotspreis. Dem steht der Wunsch der Kundschaft nach besseren Nachfolgeprodukten gegenüber. Sie fordern gleichzeitig Qualität, Service, Variabilität oder Funktionalität.

- In den modernen Industriestaaten hat sich das Wachstum vieler Produktmärkte verlangsamt. Die Kunden wünschen jedoch modernere Nachfolgeprodukte zum gleichen oder sogar niedrigeren Preis.
- Wenn man sich nur auf eine Wettbewerbsalternative konzentriert, lässt man Marktchancen außer Acht.
- Da sich Forschungs- und Entwicklungsprozesse beschleunigt haben und Patente oft kopiert werden, ist die Technologieführerschaft innovativer Unternehmen nur noch von kurzer Dauer.
- Die Kundschaft wird umweltbewusster und fragt auch z.B. danach, wie hoch der Rohstoffverbrauch ist und wie die Entsorgungsprobleme zu lösen sind.

Lösung

Alternative oder hybride Wettbewerbsstrategie?

- Die Bedürfnisse der Kunden wurden immer differenzierter. Sie konnten nicht mehr alle durch die gleichen Produkte und Dienstleistungen erreicht werden.
- Viele Unternehmen hatten noch nicht zur Kenntnis genommen, dass Beratungskompetenz, Freundlichkeit und gestiegenes Anspruchsniveau für ihren Erfolg von entscheidender Bedeutung waren.
- Die Kunden waren nicht mehr so markentreu wie früher. Dies galt besonders für Jüngere und Konsumenten mit höherem Einkommens- und Bildungsniveau.
- Die demographische Entwicklung hatte die Zunahme einer älteren, konsumstarken Bevölkerungsgruppe zur Folge. Diese achtete auf qualitativ hochwertige, preisattraktive und zielgruppenadäquate Angebote.
- Die Kunden trafen ihre Kaufentscheidung nicht mehr nur auf Grund des Kostenfaktors. Logistische Leistungen wurden höher geschätzt als bisher.
- Die Märkte waren auf Grund des globalen Wettbewerbsdrucks übersättigt. Der Verkäufermarkt wurde in Folge dessen zum Käufermarkt.
- Die Kunden forderten nicht nur einen günstigen Angebotspreis. Dem stand der Wunsch der Kundschaft nach besseren Nachfolgeprodukten gegenüber. Sie forderten gleichzeitig Qualität, Service, Variabilität oder Funktionalität.
- In den modernen Industriestaaten hatte sich das Wachstum vieler Produktmärkte verlangsamt. Die Kunden wünschten jedoch modernere Nachfolgeprodukte zum gleichen oder sogar niedrigeren Preis.
- Wenn man sich nur auf eine Wettbewerbsalternative konzentrierte, ließ man Marktchancen außer Acht.
- Da sich Forschungs- und Entwicklungsprozesse beschleunigt hatten und Patente oft kopiert wurden, war die Technologieführerschaft innovativer Unternehmen nur noch von kurzer Dauer.

- Die Kundschaft wurde umweltbewusster und fragte auch z.B. danach, wie hoch der Rohstoffverbrauch war und wie die Entsorgungsprobleme zu lösen waren.