

Name Punkte Note

Aufgabe 1a			
3 Stärken inkl. Beschreibung	3		jeweils 1 Pkt.
3 Schwächen inkl. Beschreibung	3		
wenn ohne Fazit -2 Pkt.			
3 Chancen inkl. Beschreibung	3		
3 Gefahren inkl. Beschreibung	3		
wenn ohne Fazit -2 Pkt.			
Total	12		
Aufgabe 1b			
4 Erkenntnisse (je 1 Pkt.)	4		
4 passende Beschreibungen dazu (je 2 Pkt.)	8		
Total	12		
Aufgabe 2a			
Entscheidung (Matrix oder Text)	4		
Begründung	2		
Total	6		
Aufgabe 2b			
2 qualitative und quantitative Marketingziele (je 1 Pkt.)	4		
Total	4		
Aufgabe 3a			
Prüfung	3		
Antrag	2		
Begründung	2		
Total	7		
Aufgabe 3b			
Richtige Wahl Push/Pull-Verhältnis	2		
Richtige Begründung zu obenstehendem Entscheid	2		
Total	4		
Aufgabe 4			
Hinweis zur Ausgangslage	3		
Zielsetzungen qualitativ/quantitativ (mind. je 2 Stk.)	2		
Dominante/Kompl. Marketinginstrumente (mind. je 2 Stk.)	2		
Kundenbindungsmassnahmen (mind. 4 Stk.)	4		
Aufzubauende Infrastruktur	4		
Es ist eine logische Struktur vorhanden	2		
Total	17		
Aufgabe 5			
Entscheidung mit Matrix oder Text (mind. 3 Kriterien)	6		
Begründung	6		
Total	12		
Aufgabe 6a			
Stichwortartige Beschreibung der Ausgangslage	2		
Wahl Marktsegmente inkl. Begründung	1		
Wahl Teilmärkte inkl. Begründung	1		
wenn Begründung fehlt jeweils -1 Pkt.			
Entscheid Marktsegmentstrategie inkl. Begründung	2		
Wahl, Formulierung und Begründung Wett.-Strategie	2		
Hinweis zu Zielen und Marktbearbeitung	1		
Hinweis zu möglichen Massnahmen	1		
Hinweis zu Infrastruktur und Budget	1		
Total	11		
Aufgabe 6b			
Mind. 4 sinnvolle und realistische Massnahmen	6		(Achtung kein Massenprodukt)
Beschreibung pro Massnahmen	6		
Nachvollziehbare/realistische Kosten pro Massnahme	2		
Einhaltung des Budget oder Begründung für Erhöhung	1		
Total	15		
Total	100		

NOTENRASTER

Punkte	Note	Punkte	Note
0 bis 8 Punkte	1	55 bis 64 Punkte	4
9 bis 17 Punkte	1.5	65 bis 73 Punkte	4.5
18 bis 26 Punkte	2	74 bis 82 Punkte	5
27 bis 35 Punkte	2.5	83 bis 91 Punkte	5.5
36 bis 44 Punkte	3	92 bis 100 Punkte	6
45 bis 54 Punkte	3.5		