



Wir kennen nun die Push/Pull Strategie. Was wird von den meisten Unternehmen verwendet und wieso?

MÖGLICHE ANTWORT AUF DIESE INTERESSANTE FRAGE:

Die meisten Unternehmen operieren nach der Push Strategie. D.h. sie müssen jeden Abnehmer einzeln davon überzeugen, ihr Produkt im Sortiment zu führen oder käuflich zu erwerben. Die Marketing-Massnahmen werden schwergewichtig auf den Handel ausgerichtet.

Ziel: Dank attraktiver Verkaufsförderung nimmt der Handel unser Produkt auf und unterstützt somit unseren Absatz aktiv. (Push = in den Kanal stossen)