 1

**Folgende Checkliste wird Ihnen gute Dienste erweisen:**

GRUNDLAGEN DES MARKETINGS UND VERKAUFS

Wie gestaltet sich Ihr Marketing aktuell im Unternehmen?

Haben Sie einen Käufer- oder Verkäufermarkt vor sich?

Was bedeutet „New Marketing“ für Ihr Unternehmen?

Welche Online Marketinginstrumente setzen Sie bereits ein?

Wie viele Kunden haben Sie in letzter Zeit hinzugewonnen?

Ganz ehrlich. Haben Sie auch welche verloren. Wie viele?

Haben Sie das Gefühl, dass die Bausteine von vorhin in Ihrem Unternehmen gut und gleichmäßig angeordnet sind?