

**Berufsprüfung für Marketingplaner mit eidg. Fachausweis
Examen prof. pour techniciens en marketing avec brevet fédéral
Esame per l'attestato professionale federale di tecnico di marketing**

Prüfung 2006

Verkaufsförderung

Neoplex AG

Prüfungszeit: 2 Stunden

Aufgabe (modifiziert)	Punkte
1	10
2	10
3a	2
3b	4
4	8
5	16
<u>6</u>	<u>10</u>
Total	60

Im Interesse der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet, bei Personenbezeichnungen jedes Mal auch die weibliche Form zu schreiben.

Diese Aufgabe umfasst 8 Seiten inkl. Deckblatt. Bitte kontrollieren Sie, ob Sie die Aufgabe vollständig erhalten haben.

Bitte beachten: Es dürfen keine Lösungsblätter zusammengeheftet werden.

Das Unternehmen

Die Neoplex AG ist ein Verarbeiter und Verkäufer von Plexiglas und anderen Kunststoffen. Plexiglas (Acrylglas) ist ein hochwertiger Glasersatz. Die Verarbeitung und Verformung des Materials ist in der Regel günstiger als die von Glas. Der Einsatz von Plexiglas ist dementsprechend vielfältig. Das Unternehmen beschäftigt 3 Mitarbeitende in der Administration und 3 in der Produktion. Im letzten Herbst wurde das Unternehmen vom langjährigen Eigentümer einem dynamischen Jungunternehmer verkauft. Dieser leitet das Unternehmen und möchte es weiter entwickeln. Die Firma bearbeitet 3 Geschäftsbereiche:

1. Verkauf von Originalplatten und Zuschnitten

Das Plexiglas wird in verschiedenen Sorten und Dicken angeboten. Die Originalplatten sind in der Regel in einer Dimension von 2,05 x 3,05 m ab Fabrik erhältlich. Die Neoplex AG mit einem hohen Verbrauch von Plexiglas und anderen Kunststoffen verkauft die Ware entweder im Originalformat oder als Zuschnitt. Die Kunden verarbeiten dann das erhaltene Material selber zum Endprodukt. Die Neoplex AG ist für diese Kunden ein Lieferant von Halbfabrikaten. Die Kundengruppen und Branchen sind wie folgt aufgeteilt:

- Messebauer
- Ladenbauer
- Schreinereien
- Einrahmer (Kunst, Bilder, Galerien)

2. Verformung von Kunststoffen

In diesem Bereich werden alle Aufträge für Halb- oder Endfabrikate hergestellt. Diese Kundenaufträge umfassen die ganze Palette von Möglichkeiten der Verarbeitung des Materials. Die dazu benötigten Maschinen (computergesteuerte Laser-, Fräs- und Schneidmaschinen) stehen in der eigenen Werkstatt oder die Aufträge werden zur Bearbeitung an Spezialfirmen weiter vergeben. Folgende Kundengruppen und Branchen werden bearbeitet:

- Innenarchitekten
- Ladenbauer
- Visual Merchandising (Dekorationsfirmen)
- Möbelschreiner
- Private Kunden

3. Möbel und Leuchtenherstellung

Die Neoplex AG stellt zudem ihr eigenes CD- und DVD-Archivsystem her. Es werden 3 Produktlinien vertrieben. Im gleichen Geschäftsbereich werden Leuchten für den Innen- und Aussenbereich hergestellt und vertrieben. Die Produkte werden von diversen Möbeldesignern als Wiederverkäufer an die Endkunden verkauft. Die Vertriebspartner dieses Geschäftsbereiches sind in folgende Gruppen aufgeteilt:

Vertriebspartner	Beschreibung	Marktpotenzial in Anzahl Firmen	Marktanteil Neoplex AG von Anzahl Firmen	Umsatz Neoplex AG aus Marktanteil
Big Sellers	Grosse Möbelhäuser mit mehr als 5 Filialen oder mehr als 200 Mitarbeitern	4	25 %	CHF 120'000.-
Middle Sellers	Mittleres Segment mit bis zu 5 Filialen oder bis zu 100 Mitarbeiter	24	21 %	CHF 25'000.-
Small Sellers	Unteres Segment, lokale Möbelgeschäfte mit 1 Standort	137	17 %	CHF 34'000.-
Cheap Seilers	Günstiges Preissegment mit grossem Angebot	7	0 %	CHF 0.-
Exklusiv Sellers	Oberstes Preissegment, Spezialisten, Innenarchitekten	41	27 %	CHF 190'000.-

Marktlage

Der Verkauf von Musikträgern hat sich infolge von MP3-Playern und iPods (Musikplayer von Apple Computer) ins Internet verlagert. Gleichzeitig werden teure Archiv-Systeme durch günstige Angebote aus anderen Materialien oder einfacherem Design verdrängt. Diese Tatsachen hatten einen negativen Einfluss auf den Absatz der Archivsysteme für CDs (CD-Racks) der Neoplex AG. Andererseits ist die Nachfrage nach DVD-Archivsystemen (DVD-Racks) leicht steigend.

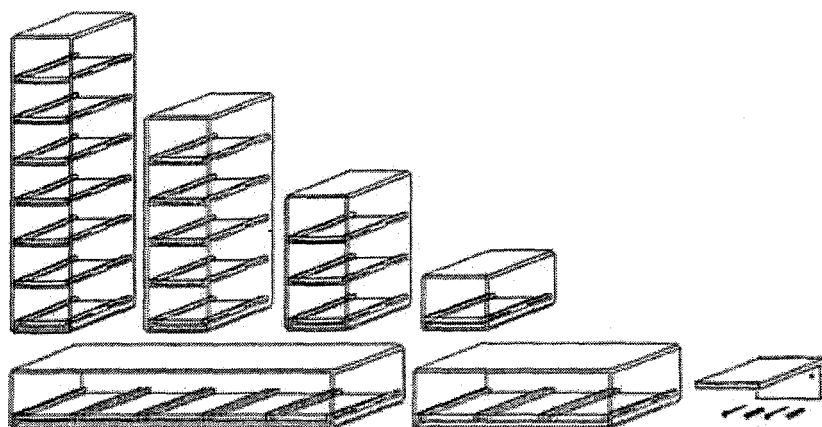
Bei der Übernahme der Neoplex AG sind bedeutende Lagerbestände der 3 nachfolgend beschriebenen CD- und DVD-Archivsysteme in den Besitz des neuen Eigentümers übergegangen. Diese Belastung muss so schnell wie möglich abgebaut werden, da der neue Besitzer den Lagerplatz und die Einnahmen für neue Produkte braucht. Mit den zu planenden Aktivitäten sollen gleichzeitig neue Verkaufskanäle für neue Produkte gesucht werden.

In der Möbelbranche werden die Produkte der Neoplex AG als Accessoires gehandelt. Viele Möbelhersteller statten ihre Sideboards oder Kommoden neuerdings mit mobilem Zubehör für die Archivierung der Datenträger aus (Bsp. USM-Haller – Anbieter von System Möbeln). Somit bedeutet der Verkauf für den Händler ein Nebengeschäft mit untergeordnetem Status. Die Big Sellers erwarten in der Regel ein Exklusiv-Verkaufsrecht für die von ihnen verkauften Produkte. Die kleineren Möbelgeschäfte konzentrieren sich immer mehr auf einzelne Geschäftsfelder wie Einrichtungskonzepte oder spezielle Stilrichtungen.

Das Verkaufsgebiet der Neoplex AG erstreckt sich ausschliesslich auf die Deutsch-Schweiz.

Sortiment — 3 verschiedene Archivsysteme 1. Primo

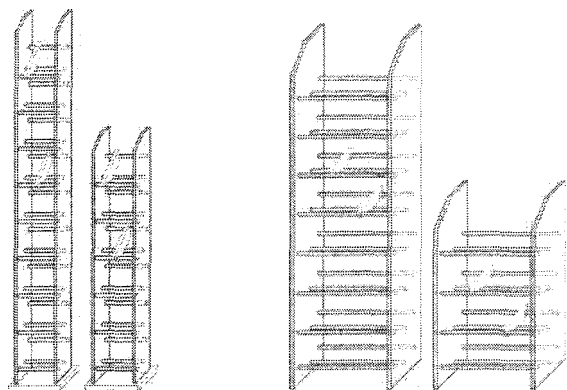
Das Produkt Primo ist sowohl in der Verarbeitung wie auch in der Preislage im höheren Preissegment eingebettet. Die Auszüge der fertigen Möbel sind für alle gängigen Datenträger ausgerüstet (CD, DVD, MC, VHS, DAT, Doppel-CD). Der Kunde kann bei der Bestellung individuell die verschiedenen Auszüge kombinieren. Das Möbel wird nach der Bestellung in der Neoplex AG fertig gestellt und innert 2 bis 3 Tagen an den Wiederverkäufer ausgeliefert.



Produkt	Empfohlener Verkaufspreis an Endkunden	Einstandspreis der Wiederverkäufer	Lagerbestand Neoplex AG
Primo 1 Auszug	CHF 300.--	CHF 214.--	110 Stück
Primo 3 Auszüge hoch	CHF 710.--	CHF 507.--	260 Stück
Primo 5 Auszüge hoch	CHF 950.--	CHF 678.--	290 Stück
Primo 7 Auszüge hoch	CHF 1'270.--	CHF 907.--	130 Stück
Primo 3 Auszüge quer	CHF 710.--	CHF 507.--	260 Stück
Primo 5 Auszüge quer	CHF 950.--	CHF 678.--	290 Stück

2. Rotondo

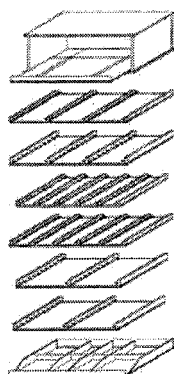
Rotondo ist ein multifunktionales System, bei dem alle Arten von Datenträgern auf gleicher Ebene archiviert werden. Die Ausführungen sind auf 2 Höhen und 2 Breiten beschränkt. Die Wiederverkäufer besitzen kein Warenlager. Die Lieferung findet innert 2 Tagen von Neoplex an den Handel statt.



Produkt	Empfohlener Verkaufspreis an Endkunden	Einstandspreis der Wiederverkäufer	Lagerbestand Neoplex AG
Rotondo einfach 1000	CHF 450.-	CHF 321.-	320 Stück
Rotondo einfach 1500	CHF 650.-	CHF 464.-	570 Stück
Rotondo doppel 1000	CHF 620.-	CHF 442.-	70 Stück
Rotondo doppel 1500	CHF 1'160.-	CHF 828.-	90 Stück

3. Sistema

Das Programm Sistema ist ein modulares System mit einem Basiselement und passenden Einsätzen. Die Einsätze sind in verschiedenen Farben und Ausführungen erhältlich. Das Basiselement wird vom Kunden selber zusammen geschraubt, die Einsätze sind fertig ausgerüstet. Der Kunde bezieht in der Regel das Produkt aus dem Warenlager des Wiederverkäufers.



Produkt	Empfohlener Verkaufspreis an Endkunden	Einstandspreis der Wiederverkäufer	Lagerbestand Neoplex AG
Basiselement	CHF 159.--	CHF 113.--	590 Stück
Einsätze CD transparent	CHF 95.--	CHF 67.--	470 Stück
Einsätze CD farbig	CHF 95.--	CHF 67.--	290 Stück
Einsätze doppel CD transparent	CHF 95.--	CHF 67.--	130 Stück
Einsätze MC transparent	CHF 105.--	CHF 75.--	20 Stück
Einsätze VHS transparent	CHF 95.--	CHF 67.--	290 Stück
Einsätze DVD transparent	CHF 95.--	CHF 67.--	230 Stück
Einsätze DAT transparent	CHF 105.--	CHF 75.--	30 Stück

Sämtliche Möbel sind aus hochwertigem Plexiglas hergestellt. Schrauben und Haltebolzen sind aus rostfreiem Chromstahl. Die Verarbeitung wird nach dem neusten Stand der Technik durchgeführt. Die Herstellung findet ausschliesslich in der Schweiz statt.

Die Marge für den Wiederverkäufer ist seit der Einführung des Sortiments vor 10 Jahren unverändert und beträgt 40 %.

Alle 3 Produktlinien (Primo, Rotondo, Sistema) sind im gleichen Zielgruppen-Segment angesiedelt. Einzig der Verwendungszweck oder das Design entscheiden über die Auswahl der Produkte. Somit kann für alle Produktlinien die gleiche Zielgruppe bearbeitet werden.

Verkaufsorganisation

Die Verkaufsorganisation der Neoplex AG ist äusserst schlank. Konkret sind nur 2 Personen mit je 60 Stellenprozenten mit Verkaufsaktivitäten beauftragt.

Der neue Geschäftsinhaber möchte die grossen Lagerbestände im 2006 um 60% und im darauffolgenden Jahr um weitere 30 % reduzieren, so dass das Lager per 31. Dezember 2007 noch 10 % des heutigen Bestandes aufweist.

Für die Verkaufsförderungsmassnahmen stehen Ihnen total CHF 40'000.-- für beide Jahre zur Verfügung. Der neue Geschäftsführer beauftragt Sie als Marketingplaner mit den folgenden Aufgaben:

Aufgabe 1

10 Punkte

Um sich ein Bild über den Markt zu verschaffen, analysieren Sie die Ausgangslage mittels einer SWOT-Analyse (Stärken-, Schwächen-/Chancen-, Risiken-Analyse). Beschreiben Sie je 4 Stärken und 4 Schwächen sowie 4 Chancen und 4 Risiken. Erstellen Sie ein Fazit.

Aufgabe 2

10 Punkte

Bestimmen Sie anhand 4 wichtiger Kriterien 3 mögliche Segmente (Endkunden). Beschreiben Sie diese stichwortartig. Begründen Sie klar Ihre Entscheidung.

Aufgabe 3a)

2 Punkte

Entscheiden Sie sich aufgrund Ihrer Auswahl (Aufgabe 2), über welche Vertriebspartner Sie die Produkte absetzen möchten. Begründen Sie Ihre Antwort nachvollziehbar.

Aufgabe 3b)

4 Punkte

Zur Unterstützung des Verkaufs erarbeiten Sie 4 Massnahmen für die Akquisition von neuen Wiederverkäufern. Beschreiben und begründen Sie Ihre Massnahmen, welche die Vertriebspartner motivieren sollen, die Produkte der Neoplex AG ins Sortiment aufzunehmen (**VF für Reinverkauf**).

Aufgabe 4

8 Punkte

Definieren Sie für die Ebene eigenes Unternehmen je 2 quantitative und 2 qualitative Verkaufsförderungsziele für die Daten-Archivsysteme.

Aufgabe 5a)

16 Punkte

Damit sich der Abverkauf der Produkte überwachen lässt, bittet Sie die Geschäftsleitung der Neoplex AG Massnahmen zu entwickeln, welche die Wiederverkäufer umsetzen können.
Für die bisherigen wie neuen Wiederverkäufer erarbeiten Sie in Form einer Tabelle 5 Verkaufsförderungs-Massnahmen inkl. Zeithorizont und Budget (**VF für Rausverkauf**). Begründen Sie alle Massnahmen.

Aufgabe 5b)

10 Punkte

Die Umsetzung der Massnahmen muss kontrolliert werden. Gestalten Sie einen entsprechenden Kontrollplan. Verbesserungsmassnahmen müssen vorgesehen werden.