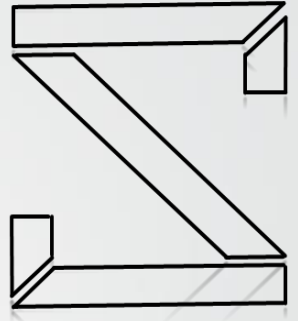




Sneakz





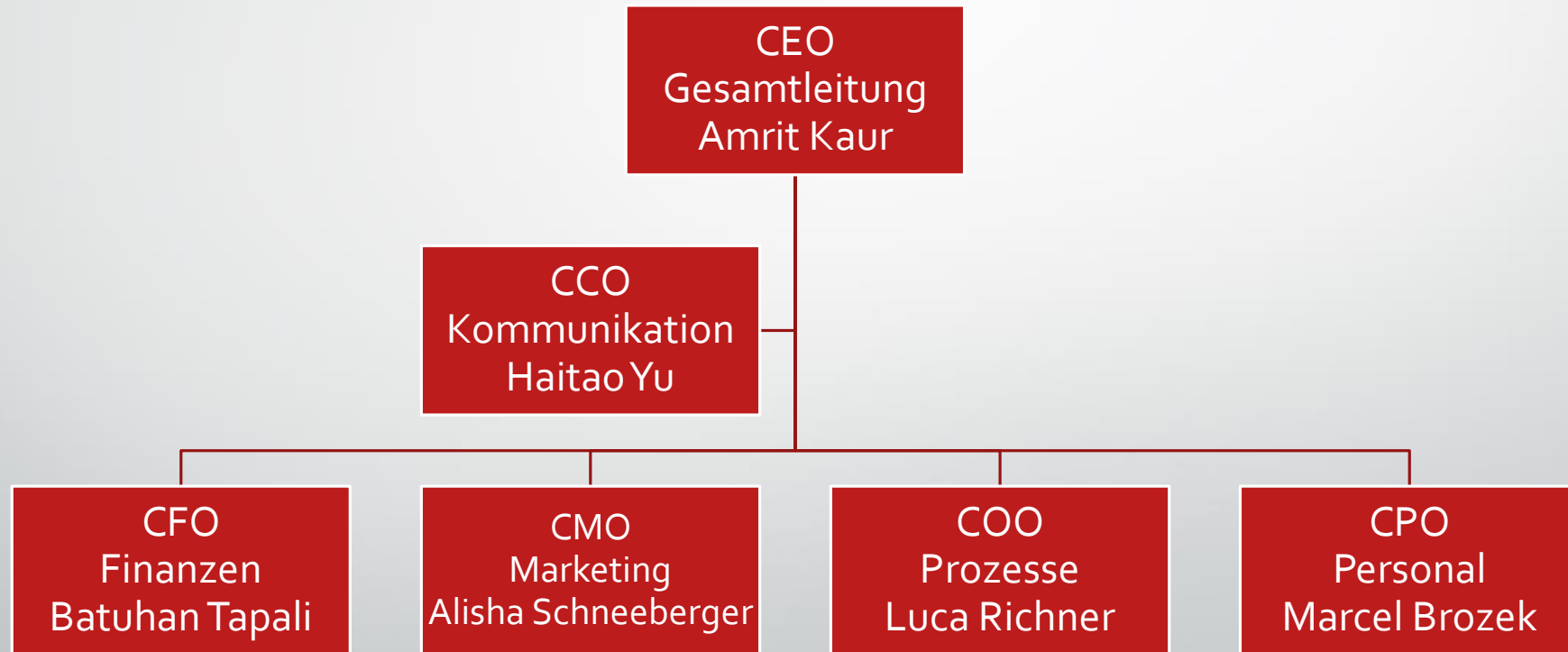
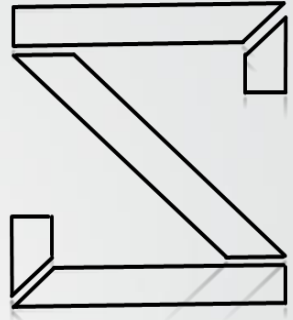
Vision:

Preisgünstige aber qualitativ hochwertige Schuhe.

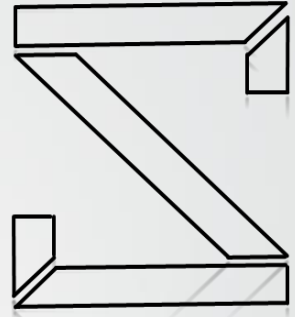
Strategische Positionierung:

Kostenführerschaftsstrategie

Geschäftsleitung



Marketingkonzept:



4 P's	
Product	Price
<ul style="list-style-type: none">• Gutes Preis-/Leistungsverhältnis• Allzeit Tragbar• Guter Komfort	<ul style="list-style-type: none">• Kostengünstig, so dass man es sich leisten kann
Place	Promotion
<ul style="list-style-type: none">• Keine Altersgrenze• Männer und Frauen• Für Stadtgebiet	<ul style="list-style-type: none">• Onlineshop• Warenhäuser• Grossverteiler• Discounter

Strategie

Finanzielle Ziele:

- Gewinnmaximierung
- Mittlere Liquidität
- Akzeptable Marge

Kundenziele:

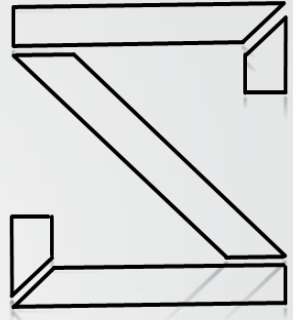
- Starkes Umsatzwachstum
- Grösste Marktbeteiligung
- Hohe Qualität

Massnahmen:

- Grosse Verkaufszahlen
- Grossteil flüssige Mittel sind Investitionen
- Geringe Differenz zwischen Produktionskosten und Verkaufspreis

Massnahmen:

- Gutes Preis-/ Leistungsverhältnis
- Grosser Wert auf Werbung und Onlineshop
- Viele Vertreter -> Hohe Nachfrage



Prozesse:

- Produktionskapazität so gut wie möglich ausschöpfen
- Neuster Technologiestand bei den Maschinen
- Kein Lagervorrat, Lager leeren

Mitarbeiter:

- Hoher Ausbildungsstand in der Produktion und im Vertrieb
- Hohe Auslastung

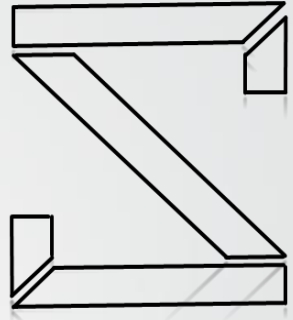
Rechenschaftsbericht:

Massnahmen:

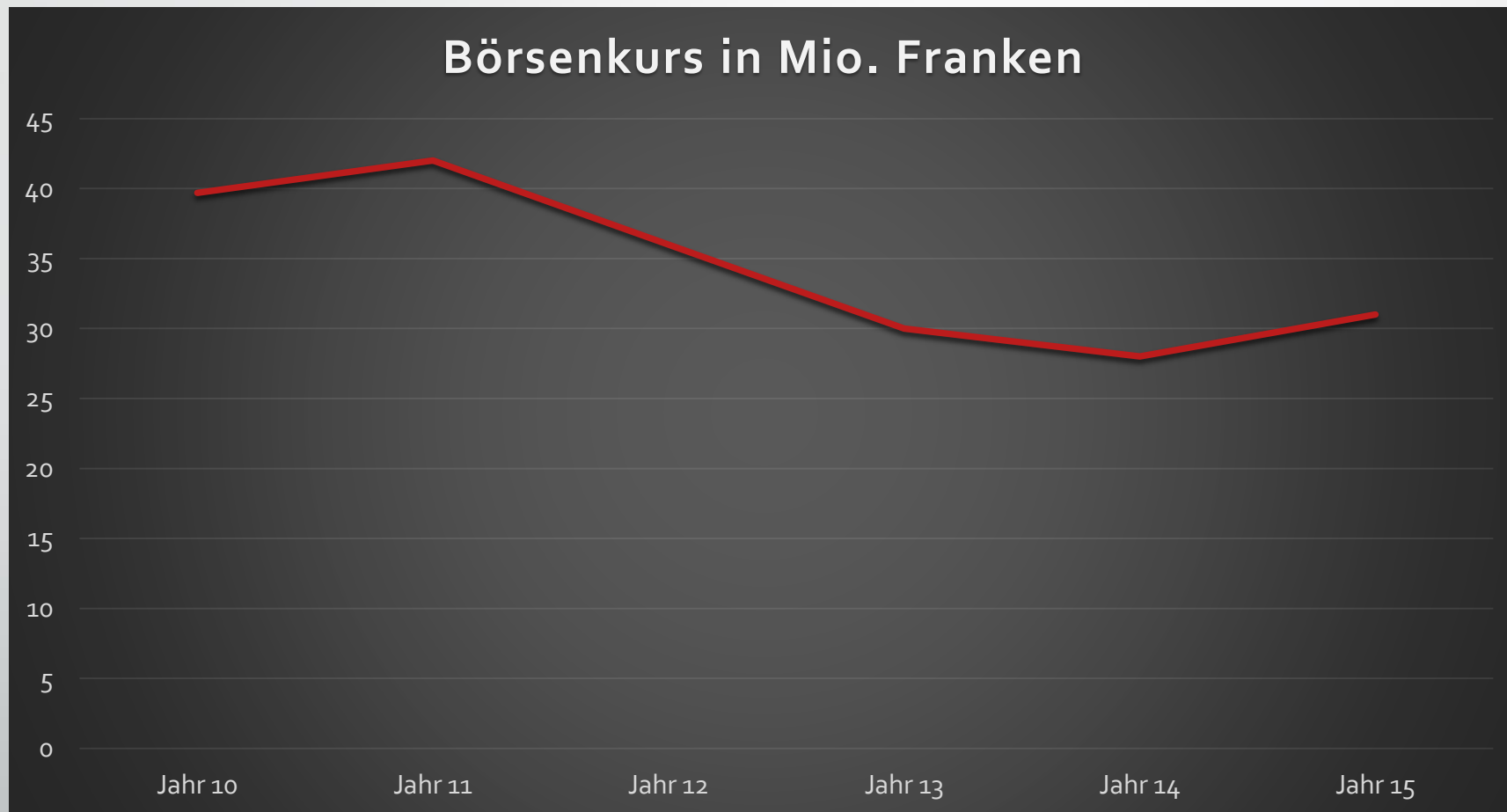
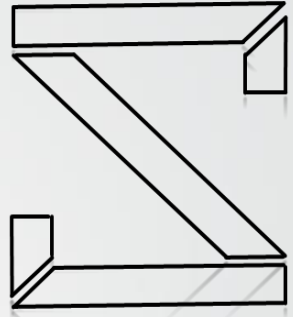
- Maschinen erneuern
- Viel in Forschung investieren
- Massenproduktion

Massnahmen:

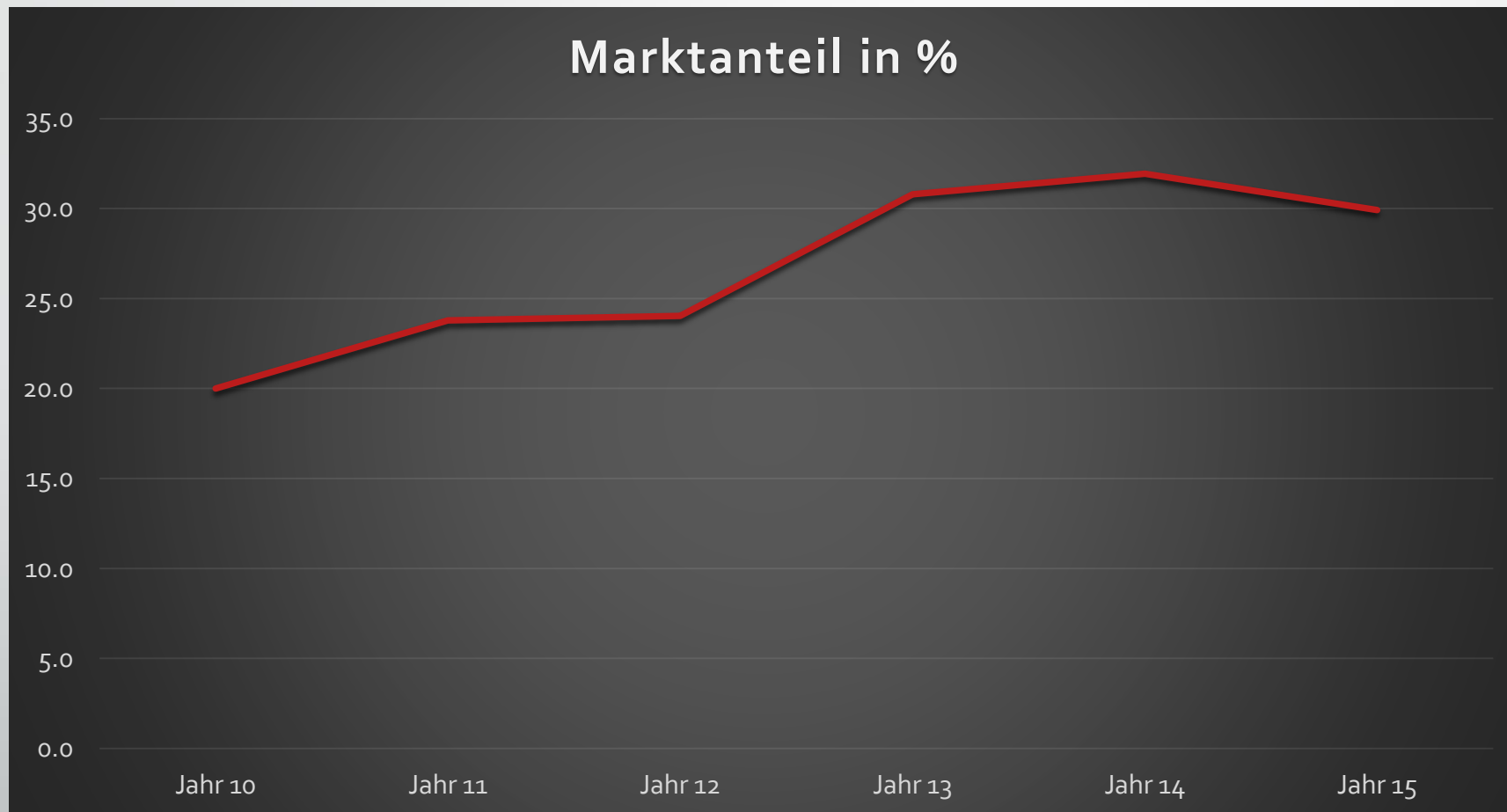
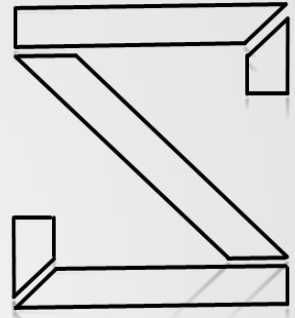
- Sehr gute Ausbildung beim Personal und bei den Vertretern
- Wenig Mitarbeiter aber hohe Löhne



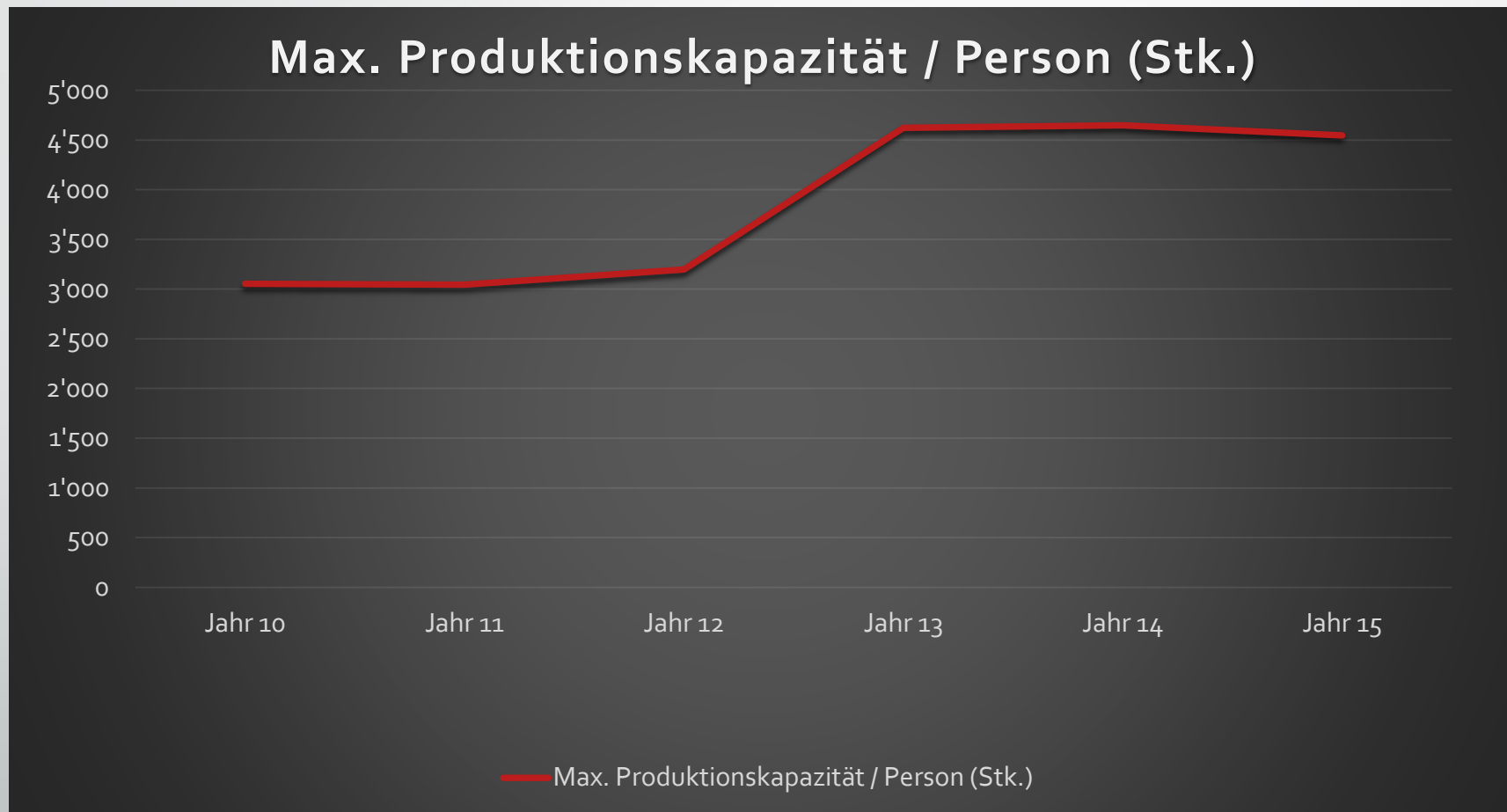
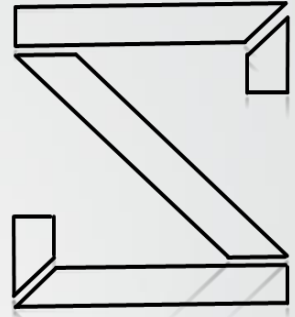
Geschäftsverlauf Finanzen



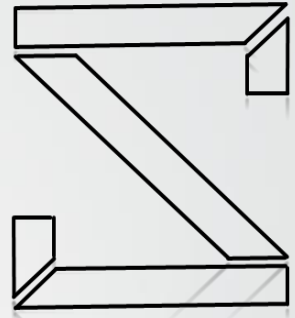
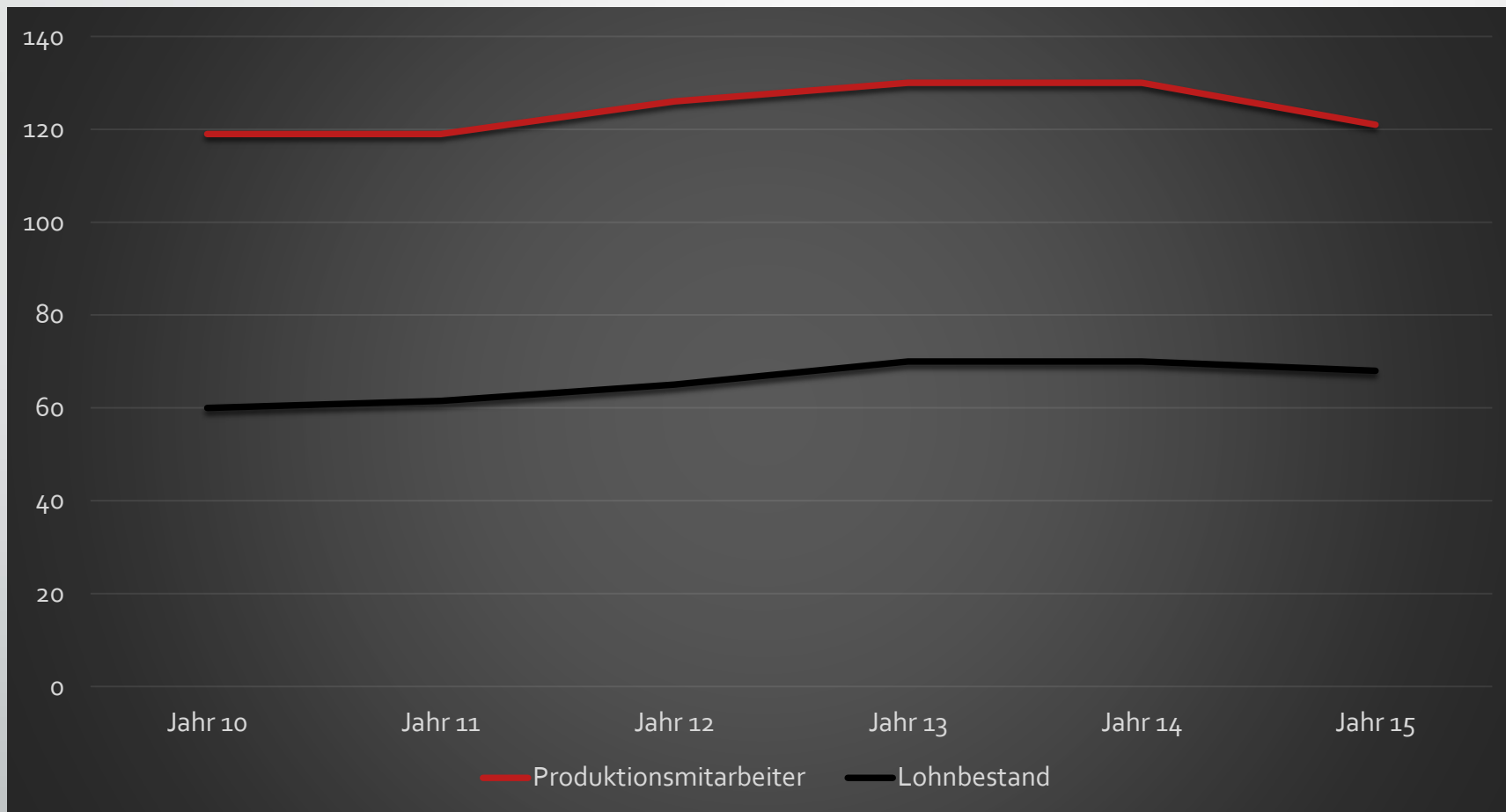
Geschäftsverlauf Kunden/Marketing



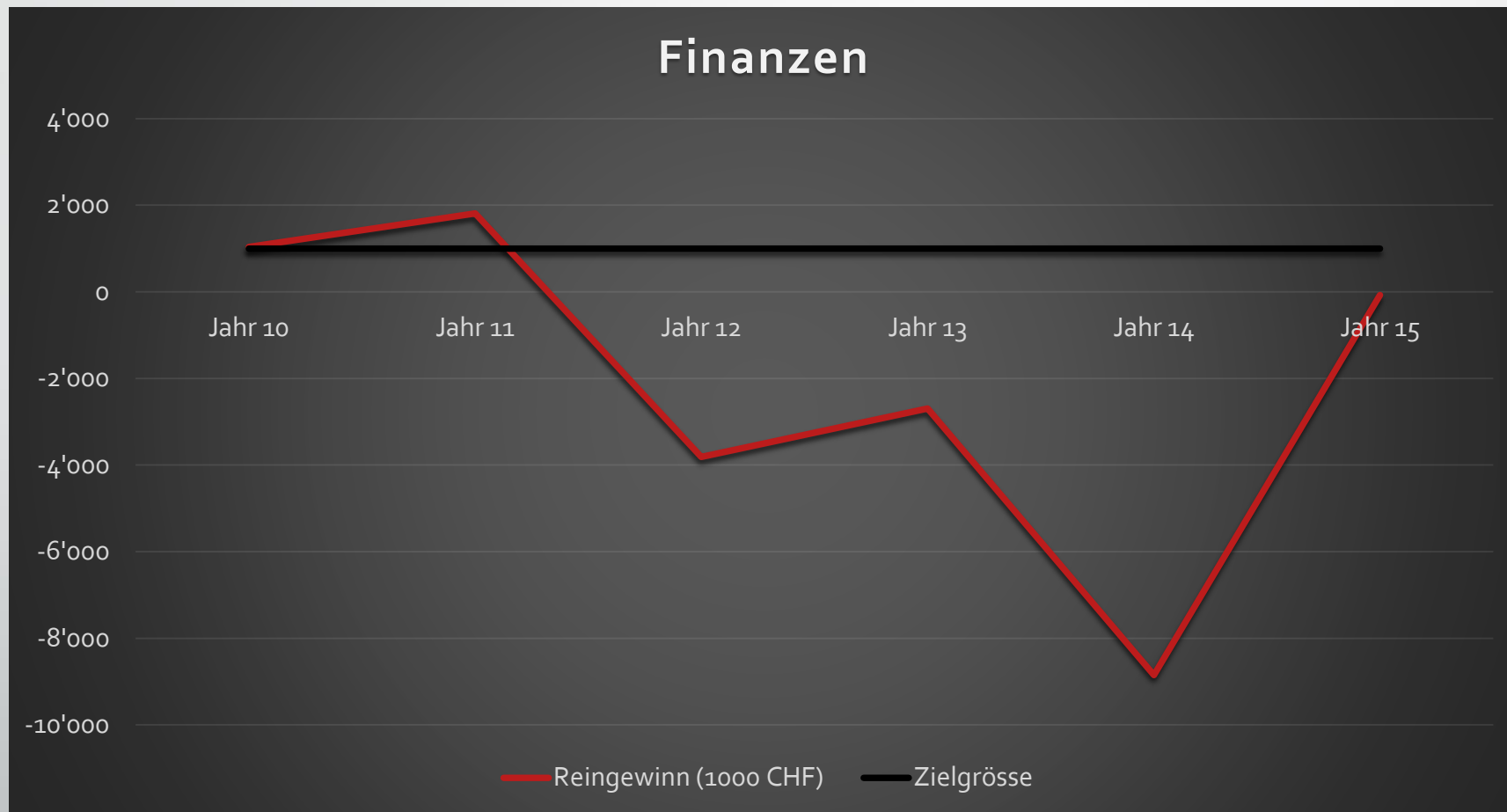
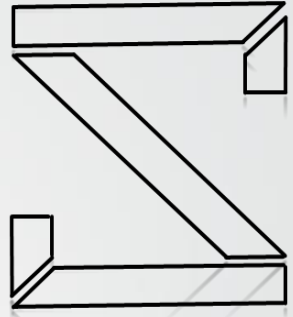
Geschäftsverlauf Prozesse



Geschäftsverlauf Mitarbeitende/Personal



Ausblicke auf die Zukunft:



Fragen

?

