

Checkliste: Marktanalyse

Testfragen	Ihre Antwort
1. Gibt es für mein Produkt/meine Dienstleistung am geplanten Standort einen Bedarf? (Ein Schreibbüro für Examensarbeiten z.B. wird nur in einer Universitätsstadt Kunden finden, egal wie gut Sie tippen können.)	...
2. Wie groß ist dieser Bedarf (Einwohnerzahl, Zahl der Studenten, Zahl der Kinder unter zwölf Jahren, Zahl der Gewerbebetriebe ohne eigenen Fotokopierer usw., je nachdem, an welche Gruppe sich Ihr Produkt wendet)?	...
3. Wie viele mögliche Käufer davon verfügen bereits über das Produkt (z.B. Staubsauger, Kühlschrank, Tageszeitung)? Wie viele möchten es noch erwerben? („Marktsättigungsgrad“)	...
4. Ist bei den möglichen Kunden genug Geld/Einkommen vorhanden („Kaufkraft“), um die gewünschten Produkte zu erwerben?	...
5. Mit welcher zukünftigen Entwicklung ist zu rechnen?	...