

Marketing Grundlagen f. Elektrotechniker

Prüfungstermin: 17. Jänner 2004

Uhrzeit: 9-10, erste mündliche Prüfung (~8 Kandidaten): 10:30 bis 11:30

Ort: Hörsaal EI10

- 1. Sie eröffnen am 1. Februar 2004 einen PC-Laden. Welche grundsätzlichen Marketing-Überlegungen müssen Sie anstellen und welche Entscheidungen müssen Sie treffen, um langfristigen Geschäftserfolg zu haben?** => *bei der mündlichen Prüfung ging er hier besonders auf den Marketingmix (die 4 Ps: Produktpolitik, Preis, Place, Promotion) ein, d.h. das sollte man irgendwie in die schriftliche Antwort einbauen.*
- 2. Sie ordern Ihr erstes Inserat in einer Tageszeitung. Worauf achten Sie? Welche Gestaltungselemente der Anzeige verhelfen zu einem Erfolg?**
- 3. Bis zum 30. Juni 2004 verkaufen Sie 250 Stk. PCs zum Preis von 1000 € inkl. MwSt., die Sie um 700 € exkl. MwSt. eingekauft haben. Ihre Fixkosten wie Miete, Gehalt, Service usw. betragen 3000 € / Monat und für Werbung und Promotion haben Sie bereits 20.000 € ausgegeben. Können Sie es sich leisten mit Ihrer Freund(in) um 5000 € in die Karibik auf Urlaub zu fahren?** => *meine Antwort: Nein, es bleiben nur 2.000 € übrig. Ich weiß allerdings nicht, ob dieser Wert stimmt!*
- 4. Wie viel Prozent Handelsspanne muss mindestens erzielt werden, um in die Karibik zu fahren? Bei gleicher Verkaufsstückzahl und gleichem Verkaufspreis und gleichen Fixkosten?** => *bei der mündlichen Prüfung wertete der Prof. ~19% als richtig. Ich selber kam jedoch auf 14%. Er sagte jedoch nicht, ob dieser Wert falsch ist.*
- 5. Sie können wöchentlich am Montag Ihre PCs bestellen und am selben Tag geliefert bekommen. Wie viel Stück bestellen Sie jede Woche?** => *Antwort bei der mündlichen Prüfung: Einfach eine Zahl angeben reicht nicht! Die Antwort muss durch Marketing-technische Überlegungen (Berechnung der Lagerkosten, Erörterung des saisonalbedingten (Urlaub, Weihnachtsgeschenke, ...) Kaufverhaltens der Kunden) begründet werden!*
- 6. Wer sind Ihre Kunden? Wie bestimmen Sie Ihre Kunden?**
- 7. Was kann Marketing nicht?** => *Antwort bei der mündlichen Prüfung: kein Personalrekrutierung, keine Logistik, keine Rechtsvertretung, ... Ich gab als schriftliche Antwort: Marketing kann keine 100%ige Erfolgsgarantie geben. Das scheint ihm bei der mündlichen Prüfung auch sehr gut gefallen zu haben, da er bei der mündlichen Prüfung darauf eingegangen ist. Ich musste zwar meine Behauptung etwas begründen, aber schlussendlich wurde es dann ein 1er.*

Noch ein Hinweis: Ich war bei den ersten 8 Kandidaten dabei: Noten: 4 Einser, 3 Zweier und 1(!) Fünfer. Der 5er stand schon nach der Schriftlichen mehr oder weniger fest, da der Kandidat offensichtlich bei den Rechenbeispielen nicht viel hatte und bei den Fragen die mit Text zu beantworten waren, nicht sehr viel auf das Marketing-Script eingegangen ist. Es wäre also immer gut ein paar Schlagworte aus dem Script einzubauen (siehe Frage 1).