

Was genau versteht man unter Marketing?

Grundlage allen Denkens und Handelns im Marketing ist die Orientierung an den **Zielgruppen** und deren **Nutzenerwartungen**. Marketing hat viele verschiedene Komponenten und ist weit mehr als nur Werbung oder Öffentlichkeitsarbeit. Marketing ist die **Führung des Unternehmens vom Markt** her. Der Grundgedanke ist, dass alle betrieblichen Aktivitäten im Rahmen der Möglichkeiten und der Ziele des Unternehmens auf die Befriedigung vorhandener oder das Wecken neuer Wünsche der Zielgruppe(n) ausgerichtet sein sollte.



Abbildung: Elemente des Marketings

Marktorientierte Denkweise bedeutet, dass das ganze Unternehmen seine Aktivitäten auf die Bedürfnisse der Zielgruppen ausrichtet (versus technisch orientierte Ausrichtung des Unternehmens).

Der **Einsatz von Methoden und Systemen** umfasst beispielsweise

- eine systematische Marketingplanung
- die Anwendung der Marketing-Instrumente
- und das Marketing-Controlling

Eine **marktorientierte Organisation** unterstützt diese Marktorientierung z.B. durch

- eine Produktmanagementorganisation
- sowie die Anpassung der Prozesse an die Anforderungen der Zielgruppen.

Die Orientierung an **Zielgruppen** umfasst

- das Denken in homogenen Gruppen mit ähnlichen Bedürfnissen (=Zielgruppen)
- Kenntnis der Einkaufsentscheidung der Zielgruppen
- Kenntnis der Nutzenerwartungen