

Checkliste für Marketingkonzept für Local Operators  
Stand, 8. August 2018 Version: 1.0

History

Datum	Änderung	Version	Ersteller
09.08.2018	Checkliste Marketingkonzept	1.0	RBR

Thema	Check	Aktivitäten
Unternehmensstrategie	<input type="checkbox"/>	Ableiten der Unternehmensstrategie auf die Marketingrelevanten Themen
Marketingstrategie	<input type="checkbox"/>	<p>Elemente der Marketingstrategie definieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wachstumsstrategie  </li> <li>- Wettbewerbsstrategie  </li> <li>- Produktstrategie  </li> <li>- Preisstrategie  </li> <li>- Distributionsstrategie  </li> <li>- Kommunikationsstrategie  </li> <li>- Kontaktstrategie  </li> </ul>
Telekomstrategie	<input type="checkbox"/>	<p>HFC-Ausbau in Richtung DOCSIS 3.1 in Kombination mit Zellverkleinerung, Freigeben von Spectrum um Upload-Bandbreite zu erhöhen oder Migration zu FTTx</p> <p>Make or Buy it</p> <p>Kooperationsmodelle prüfen</p> <p>Endkundenkontakt klären</p>
Netzstrategie	<input type="checkbox"/>	<p>Netz- und Faserkonzept erstellen (AON, PON, P2P oder P2M)</p> <p>Erschliessungsstrategie festlegen (Bedarfsgerecht oder Vollerschliessung)</p>
Geschäftsmodell	<input type="checkbox"/>	Geschäftsmodell beschreiben und in Canvas abbilden
Eindeutige Positionierung (Konkurrenz-sicht)?	<input type="checkbox"/>	Klären der Markenpositionierung, Mono- Dualbrand-Strategie

Thema	Check	Aktivitäten
Marketing Zielsetzungen	<input type="checkbox"/>	<p>Anschlusspreis Erhöhung oder in Mehrwertdienste inkludieren</p> <p>Steigern der IP-Penetration</p> <p>Neukunden gewinnen (Zuzüger, Neubauten)</p> <p>Kundenzufriedenheit erhöhen (Kunden Surveys durchführen, Nähe zu den Kunden aufrechterhalten und ihre Bedürfnisse erkennen)</p> <p>Die Wechselbereitschaft der Kunden minimieren - Plombierungen reaktivieren, Kündigungen frühzeitig identifizieren und Gegenmassnahmen ergreifen</p> <p>Netzvorteil ausspielen und vermarkten (Gigabit promoten sobald FTTH verfügbar)</p> <p>Die Bewohner im Versorgungsgebiet kennen die Dienstleistungen des KNU oder EVU</p> <p>Bekanntheit erhöhen</p>
Wertangebot (Marktleistung)	<input type="checkbox"/>	<p>Grundanschlussangebot</p> <p>Positionierung Providerangebot / Portfolio Erweiterung mit Services wie;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Smart City</li> <li>- Smart Meter</li> <li>- Smart Grid</li> <li>- ZEV</li> </ul>
Operative Ziele	<input type="checkbox"/>	<p>Wie werden aus strategischen Zielen griffige operative Ziele mit einem Konzept. Festlegen der Zielsetzungen In % und Menge unterteilt nach Kundenbindung und Gewinnung</p>
Fokus auf Zielgruppen	<input type="checkbox"/>	<p>Grundanschlusskunden identifizieren und Fokus auf Zielgruppen</p>
Vertriebsstrategie	<input type="checkbox"/>	<p>Erstellen Go2Market Konzeptes</p> <p>(Marktbearbeitung, Absatzmittler, richtiger Vertriebs-Mix)</p>

Thema	Check	Aktivitäten
Massnahmen-Mix? (Marcom-Spending's) Budget?	<input type="checkbox"/>	Identifizieren der Kommunikationsmassnahmen Festlegen des Marketing-Budgets aufgrund der Umsetzungsrelevanten Themen
Einsatz des Werbefrankens/ Erfolgsmessung?	<input type="checkbox"/>	Massnahmen aufgrund der Positionierung definieren Prozentuale Aufteilung der Mittel In welche Richtung sollen die Massnahmen gehen, um einen möglichst zielorientierten Massnahmenfächer zu haben, der die Zielsetzungen bestmöglich unterstützt. Wie werden die Erfolge gemessen und in welcher Periodizität.
Prognose (Marktentwicklung, Megatrends)	<input type="checkbox"/>	Megatrends, Treiber, Chancen/ Risiken
Konzepte für...erstellt?	<input type="checkbox"/>	Migrationskonzept HFC-FTTx Grundanschlusskonzept zur Preiserhöhung von CHF xx.- auf CHF xx.- innerhalb von x Jahren Verkaufsförderungskonzept zur Steigerung der IP-Penetration auf xx% bis in x Jahren Identifizieren und Beschreiben des Service-Portfolios (Energie und Kommunikation) Winback-Konzept erstellen, plombierte Anschlüsse zurückgewinnen Zuzügerkonzept erstellen - Verwaltungen und MFH-Besitzern (FTTH) Stakeholder-Management erstellen (SP, Gemeinde, Lieferanten, Kunden, Mitarbeiter, usw.)

### Fazit/ Empfehlung

Festhalten der Marketingrelevanten Themen im Marketingkonzept