

Checkliste für Listungsgespräche mit dem Handel

Topics	Was gehört zum Listungsgespräch*?	
<i>Basics</i>	Welcher Absatzkanal ist für mich relevant?	
	Welche Händler passen zu meinem Produkt?	
	Wie sieht der Markt aus?	
	Wieso braucht der Einkäufer diesen Artikel in seinem Sortiment?	
<i>Produkt</i>	Warum wurde das Produkt entwickelt?	
	Was ist das Besondere (USP) am Produkt?	
	Welche Qualitäten hat das Produkt?	
	Wie sieht die Verpackung aus?	
<i>Produktion</i>	Wo wird produziert ?	
	Wo kommen die Rohstoffe her?	
	Wie sehen die Produktionskapazitäten aus?	
	Wie wird die Warenversorgung (Logistik) sichergestellt?	
<i>Potential</i>	Wie sieht die Zielgruppe aus?	
	Wie sieht der UvP aus?	
	Wie sehen die Umsatz- und Ertragspotentiale aus?	
	Welchen Mehrwert bringt die Listung?	
<i>Markt</i>	Wie sieht der Wettbewerb aus?	
	Gibt es bereits vergleichbare Produkte ?	
	Wo kann das Produkt heute schon gekauft werden?	
	Welche Absatz-Erfahrungen gibt es bislang?	
<i>Marketing</i>	Wie sieht das Marketingkonzept aus?	
	Welche Zertifizierungen sind vorhanden?	
	Mit welchen Maßnahmen lässt sich die Zielgruppe ansprechen?	
	Welche Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen sind geplant?	

Diese Übersicht gibt Ihnen ein Set an möglichen Themen und Fragen wieder, die häufig im Rahmen von Listungsprozessen gestellt werden. Diese Checkliste* ist als Hilfsmittel zu verstehen und hat nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Weitere Informationen für Hersteller zum Thema Listung im Handel erhalten Sie unter www.thinkretail-consulting.de.