

# Checkliste für Listungsgespräche mit dem Handel

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