**VORLAGE FÜR EINEN NEUEN PRODUKTEINFÜHRUNGSPLAN**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **AUFGABENTITEL** | **AUFGABENBESCHREIBUNG**  | **ZUGEWIESENER EIGENTÜMER** | **DUEDATE** | **AUFGABENSTATUS** |
| MARKTANALYSE | Marktpotenzial und -wert bewerten |   |   | Nicht gestartet |
| Durchführung einer Konkurrenzanalyse |   |   | Im Gange |
| Zielgruppe definieren |   |   | Vollständig |
| Aufgabe 4 |   |   | In der Warteschleife |
| Aufgabe 5 |   |   | Überfällig |
| PUBLIKUMS-PERSONAS | Kundenbefragungen erstellen |   |   | Überprüfung der Bedürfnisse |
| Durchführung von Telefon- und persönlichen Interviews |   |   |   |
| Sammeln Sie Daten aus Web- und Social Analytics |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |
| PRODUKTPREISE | Skizzieren von Geschäftszielen |   |   |   |
| Analysieren Sie die Preise von Mitbewerbern |   |   |   |
| Kosten ermitteln |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |
| MARKTPOSITIONIERUNG | Definieren Sie Ihr einzigartiges Wertversprechen |   |   |   |
| Positionierungsanweisung erstellen |   |   |   |
| Abschließen des Messaging-Frameworks |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |
| GO-TO-MARKET-STRATEGIE | Vertriebsstrategie definieren |   |   |   |
| Marketingplan erstellen |   |   |   |
| Vollständige GTM-Vorlage |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SALES ENABLEMENT | Entwicklung von Schulungsinhalten |   |   |   |
| Durchführung von Schulungen |   |   |   |
| E-Mail-Vorlagen erstellen |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |
| INTERNE KOMMUNIKATION | Kommunikationsplan erstellen |   |   |   |
| Freigegebenen Speicherort erstellen |   |   |   |
| Feedback sammeln |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |
| EXTERNER START | Vervollständigen Sie einen Krisenplan vor dem Start |   |   |   |
| Befolgen Sie den Marketingplan |   |   |   |
| Informieren Sie die Stakeholder über alle Probleme |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |
| METRIK | Überwachen der Leistung von Marketingkanälen |   |   |   |
| Ermitteln der Kosten pro Akquisition nach Kanal |   |   |   |
| Website- und Kundenanalysen auswerten |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |
| FEEDBACK NACH DER VERÖFFENTLICHUNG | Kundenbefragung nach der Markteinführung verteilen |   |   |   |
| Vollständige Gewinn-/Verlustinterviews |   |   |   |
| Führen Sie eine Überprüfung nach der Veröffentlichung durch |   |   |   |
| Aufgabe 4 |   |   |   |
| Aufgabe 5 |   |   |   |

|  |
| --- |
| **VERZICHTSERKLÄRUNG**Alle Artikel, Vorlagen oder Informationen, die von Smartsheet auf der Website bereitgestellt werden, dienen nur als Referenz. Obwohl wir uns bemühen, die Informationen auf dem neuesten Stand und korrekt zu halten, geben wir keine Zusicherungen oder Gewährleistungen jeglicher Art, weder ausdrücklich noch stillschweigend, über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie auf solche Informationen setzen, erfolgt daher ausschließlich auf Ihr eigenes Risiko. |