

# *Marketing Mix / 4P Matrix*

*aus: Methodenkoffer V2023*



# Marketing Mix: The 4Ps

**Herzlich Willkommen** zum Marketing Mix, auch bekannt als die magischen 4Ps: Produkt, Preis, Platz (Vertrieb), und Promotion! Diese Kombination bietet einen guten Rahmen für jede Marketingstrategie. Die 4P sind üblicherweise in 4 Feldern aufgebaut. Egal ob Sie ein neues Produkt auf den Markt bringen oder Ihre bestehenden Produkte neu positionieren möchten, die 4Ps sind ein top Startpunkt.

## Worum geht's im Detail?

**Produkt:** Hier geht es um das, was Sie verkaufen. Um es zu füllen, denken Sie an Fragen wie: Was macht mein Produkt einzigartig? Welches Problem löst es? Was sind seine Merkmale und Vorteile? Werfen Sie einen Blick auf Ihr Produkt und sagen Sie „Zeig mir, wer du bist und was du hast!“

**Preis:** Jetzt wird es ernst – Wie viel kostet Ihr Produkt? Wie ist Ihre Pricing-Strategie. Sie müssen darüber nachdenken, wie viel Kunden bereit sind zu zahlen und wie Sie sich im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern positionieren. Fragen Sie sich: "Bin ich der Rolls-Royce oder der Fiat meiner Branche?"

**Platz (Vertrieb):** Hier geht es darum, wo und wie Sie Ihr Produkt an den Kunden bringen. In welchen Läden, Regionen oder Online-Plattformen ist Ihr Produkt erhältlich?

**Promotion:** Dies bezieht sich auf alle Maßnahmen, die Sie ergreifen, um Ihr Produkt bekannt zu machen. Werbung, PR, Social Media - all diese Dinge gehören hierher. Stellen Sie sich die Frage: "Wie erzähle ich der Welt, dass ich existiere und grandios bin?"



# Marketing Mix: Die 4Ps – Schritt für Schritt

**Schritt 1:** Beginnen Sie mit Ihrem Produkt. Was ist es? Was macht es besonders?

**Schritt 2:** Dann kommt der Preis. Was ist Ihr Produkt wert und was können Ihre Kunden dafür zahlen?

**Schritt 3:** Überlegen Sie, wo Sie Ihr Produkt verkaufen wollen. Wo sind Ihre Kunden? Wo können Sie Ihr Produkt am besten platzieren?

**Schritt 4:** Schließlich die Promotion. Wie kommunizieren Sie die Vorteile Ihres Produkts? Welche Werbemittel passen am besten?

**Mein Tipp:** Überprüfen Sie Ihren Mix regelmäßig. Die 4Ps sind ein Kreislauf, keine Einbahnstraße. Wiederholen Sie diese Schritte und passen Sie Ihren Mix an.



# Beispiel: 4P-Matrix für TESLA

## Produkt

**Tesla ist weit mehr als ein Auto. Es ist ein Elektroauto mit futuristischem Design, hoher Reichweite und beeindruckender Beschleunigung. Außerdem steht es für Innovation und Nachhaltigkeit. Teslas Produkt ist so etwas wie der James Bond des Automarkts - smart, attraktiv und ein bisschen futuristisch.**

## Preis

**Tesla-Modelle sind nicht gerade billig, aber das liegt daran, dass sie hochwertig sind. Der Preis signalisiert Qualität und Prestige. Tesla geht hier den Weg des luxuriösen High-End-Segments, ähnlich wie ein teurer Wein - nicht für jeden Tag, aber das Erlebnis ist es wert.**



## Platz

**Tesla verlässt sich nicht auf traditionelle Autohäuser. Sie verkaufen ihre Fahrzeuge online und in eigenen Showrooms, was die Kontrolle über die Kundenerfahrung ermöglicht. Teslas Vertriebsstrategie ist wie ein rebellischer Teenager - sie folgt ihren eigenen Regeln.**

## Promotion

**Tesla nutzt eine Vielzahl von Strategien, darunter virales Marketing, Mundpropaganda und die Nutzung von Elon Musks Prominenz. Sie verlassen sich weniger auf traditionelle Werbung und mehr auf die Macht von Social Media und PR. Im Grunde genommen ist Tesla der Influencer der Automobilbranche.**



# Marketing Mix: Kritik

Das 4P-Modell ist ein solider Ansatz. Es gibt jedoch auch einige Kritikpunkte...:

**1. Kundenzentrierung:** Das Modell fokussiert sich hauptsächlich auf das Produkt und weniger auf die Kunden. Es ist vergleichbar mit jemandem, der bei einer Party nur über sich selbst spricht. In der modernen Marketingwelt ist jedoch ein kundenzentrierter Ansatz gefragt.

**2. Digitales Marketing:** Die 4Ps wurden in einer Zeit entwickelt, als es das digitale Marketing noch nicht gab. Dadurch können sie digitale Aspekte wie SEO, KI, Social Media oder Influencer-Marketing nicht optimal abbilden. Sie sind wie ein alter Rocker, der versucht, TikTok zu verstehen.

**3. Flexibilität:** Das Modell kann sehr starr sein. Veränderungen in der Marktlandschaft, etwa durch neue Technologien oder Trends, sind schwer zu integrieren. Das ist so, als ob Sie versuchen würden, mit einem Dampfschiff einen Slalomparcours zu fahren.

**4. Konkurrenzanalyse:** Die 4Ps konzentrieren sich auf das eigene Unternehmen und Produkt, lassen aber die Mitbewerber außer Acht. Es ist wie ein Tennisspiel, bei dem man nur auf die eigene Seite des Feldes schaut.

**5. Dienstleistungen:** Das Modell wurde für physische Produkte entwickelt und kann daher Dienstleistungen, die eine immer größere Rolle spielen, nicht optimal abbilden. Es ist wie ein Fisch, der versucht, auf einem Fahrrad zu fahren.

**Mein Tipp:** Benutzen Sie das 4P-Modell als Startpunkt. Die Struktur hilft Ihnen, sich einfach über Ihr Produkt und Marketing Gedanken zu machen.

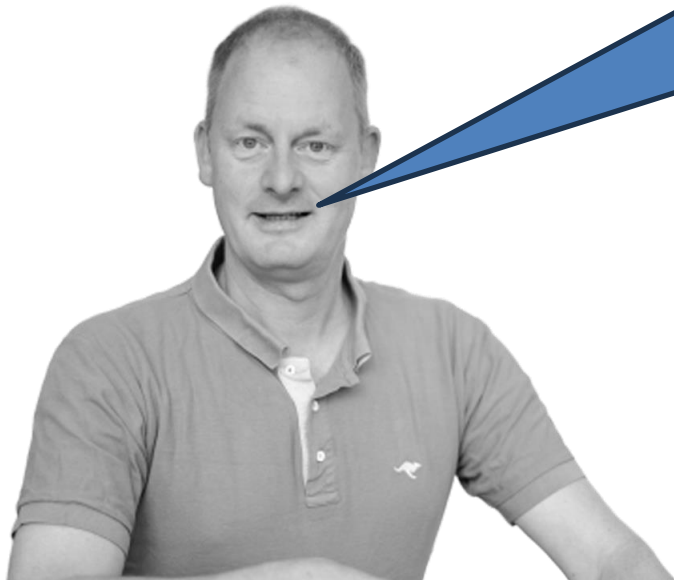


# Suchen Sie Unterstützung?

Hier gibt's **Unterstützung**. Ich helfe Ihnen (das ist mein Job) bei:

- ✓ Marketing-Konzepten und Unternehmensberatung.
- ✓ Agiles Arbeiten.
- ✓ Workshops und Moderation.

Schicken Sie mir eine E-Mail [florian@umbrellatoday.de](mailto:florian@umbrellatoday.de)



# Consulting Methodenkoffer

In meinem Consulting-Methodenkoffer habe ich eine Menge Tools, die ich gerne benutze. Mein Top 5 finden Sie hier (gratis als PDF):



[Sales Excellence Canvas](#)



[Persona-Entwicklung](#)



[SWOT-Analyse](#)



[Eisenhower Matrix](#)



[Marketing Mix / 4P-Matrix](#)



Sie haben Fragen oder benötigen Unterstützung für Ihr Team?  
Senden Sie mir einfach eine Email [florian@umbrellatoday.de](mailto:florian@umbrellatoday.de)