

Informationen über den Kunden

Name

Anzahl Mitarbeiter **mit welchen Mitarbeiter haben wir Kontakt (sollten wir für uns notieren)**

Öffnungszeiten

Welche Marken im Sortiment **würde ich unter Art des Verkaufs abfragen**

Art des Verkaufs (inklusive Anteil)

- Ladenlokal + Standorte
- Internet
- Veranstaltungen
- andere Retailer + Standorte

Anteil Butterfly vs. Anteil andere Marken

Anteil Tischtennis im Unternehmen

Größe Ladengeschäft?

Testmöglichkeiten?

Informationen über den Markt

Anzahl organisierte Spieler

Anzahl Hobbyspieler

Anzahl Vereine

Spielbetrieb in einer Liga organisiert: Ja/Nein

Marktanteil Butterfly // Wieviel % der Spieler werden erreicht

Größte Mitbewerber inklusive Marktanteil

Welche Produkte bzw. Produktgruppen sind besonders interessant im Markt? Sind Produktgruppen von Mitbewerbern interessanter für den Markt als Butterfly Produkte? Wenn ja, wieso?

Vorgehens weise um neue Vereine zu kontaktieren bzw. neue Vereine als Kunden zu gewinnen