

## **TOP 10 questions for successful marketing**

- Die 10 wichtigsten Fragen für erfolgreiche Vermarktung

1. What is your company/team really good at?  
- Worin ist Ihr Unternehmen/Team wirklich gut?
2. Do your employees know your vision and the business objective?  
- Kennen Ihre Mitarbeiter Ihr Leitbild und das Unternehmensziel?
3. What do you do to promote your (company/product) image?  
- Was tun Sie für Ihr (Firmen/Produkt-) Image?
4. Are you familiar with the needs and the behaviour of your (potential) customers?  
- Sind Sie mit den Bedürfnissen und dem Verhalten Ihrer (potentiellen) Kunden vertraut?
5. Do you know your market potential and your competitive landscape?  
- Kennen Sie Ihr Marktpotential und Ihren Wettbewerb?
6. Do you make use of business and/or marketing plan that foresees 12 months?  
- Arbeiten Sie mit einem Business und/oder Marketingplan, der 12 Monate voraussieht und auch gelebt wird?
7. How do you generate customers? Do you have a lead management system/process in place?  
- Wie generieren Sie Kunden? Haben Sie ein(en) Lead Management System/Prozess in Verwendung?
8. Who is responsible for product development and the actual implementation?  
- Wer ist für die Produktentwicklung und tatsächliche Realisierung verantwortlich?
9. Do you analyze your campaigns/promotions after launch to achieve learnings?  
- Analysieren Sie Kampagnen/Promotions nach dem Launch hinsichtlich Learnings?
10. What do your customers and Business partners say about you?  
- Was sagen Ihre Kunden und Geschäftspartner über Sie?