Name:	Klasse:	Datum:	Fach:

Lernen zuhause – Marketinginstrumente (4P) – ÜBUNG

Damit Sie wissen, ob Sie einen besseren Einblick in diesen Abschnitt (**P**roduct/Leistungspolitik) bekommen haben, sollten Sie dieses Übungsblatt OHNE Ihre Unterlagen bearbeiten.

1. Geben Sie beispielhaft Auskunft, was man unter „Standardleistung“ versteht.

2. USP – für was steht diese Abkürzung und was bedeutet sie?

3. Welches Ziel steht hinter Spitzenleistungen und was versteht man darunter?

4. Begründen Sie, warum Qualität ein wichtigeres Kaufargument darstellt, als ein günstiger Preis.

5. Reklamationen bieten große Chancen! Erläutern Sie diese Aussage.

6. Erstellen Sie eine eigene „Rechnung“ über einen Betrieb, Restaurantbesuch, Hotelaufenthalt oder ähnliches.

Es handelt sich hierbei um folgende Begebenheit:

Positivliste	**Negativliste**