

# HM 3

## Vorlage für Souvenir- sortimentsanalyse

Der eigentlichen Ideenentwicklung und Souvenirproduktion gehen vertiefte Angebots- und Nachfrageanalysen voraus, um darauf basierend ein Souvenirkonzept sowie ein Entwurfsbriefing formulieren zu können. Diese wiederum bilden die Basis für die Entwicklung von neuen, nachhaltigen Souvenirs. Die Analyse des eigenen Souvenirsortiments ermöglicht einen Gesamtüberblick und zeigt möglichen Handlungsbedarf auf (z.B. in Bezug auf die Herkunft der Souvenirs, Material, Marge etc.).

Mit dem vorliegenden Analyseraster können die für das Projekt wichtigen Informationen zum Souvenirangebot erfasst werden. Dazu ein paar Hinweise:

1.  
Das Analyseraster steht online als Excel-File zur Verfügung, so dass alle Souvenirs in einem Dokument erfasst werden können.
2.  
Für manche Fragen wurden Antwortmöglichkeiten vorgegeben, um das Ausfüllen und die nachfolgende Auswertung zu erleichtern.
3.  
Einige Fragen sind offen formuliert, so dass individueller Text in die Antwortfelder eingegeben werden kann.

### 1. Das Produkt

<p><b>Souvenirbeschrieb</b></p> <p><b>Produktname</b> Bsp. Schneekugel «Piz Palü»</p> <p><b>Kurzbeschreibung</b> Bsp. Schneekugel (5x5cm) mit stilisiertem Bergmassiv des Piz Palü</p>	
<p><b>Kategorisierung</b></p> <p>Was für eine Art Produkt ist das Souvenir? Gebrauchsgegenstand, Lebensmittel, Dekorationsgegenstand, Gadget etc. Bsp. Dekorationsgegenstand</p>	
<p><b>Materialien, aus denen das Produkt besteht</b></p> <p>Aus welchem Material besteht das Produkt hauptsächlich? Bsp. Glas</p> <p>Was sind die weiteren Materialien/Verbundstoffe? Bsp. Kunststoff</p> <p>Woher stammen die Materialien hauptsächlich? Aus der Talschaft/Gemeinde, aus dem Kanton, aus der Schweiz, aus Europa, aus Übersee. Bsp. Europa</p>	

<p><b>Produktion des Produkts</b></p> <p>Wo wird das Produkt hergestellt? In der Gemeinde/Talschaft, im Kanton, in der Schweiz, in Europa, in Übersee. Bsp. Schweiz</p> <p>Von wem wird das Produkt hergestellt? Handwerksbetrieb, landwirtschaftl. Betrieb, Stiftungsbetrieb, Heimarbeit, Gewerbe, Industrie etc. Bsp. Gewerbe (Souvenir-Manufaktur AG, Zürich)</p>	
<p><b>Bezug/Lieferung des Produkts</b></p> <p>Von wem bezieht Ihr Unternehmen/Ihre Destination das Produkt? Direkt vom Hersteller, über einen Zwischenhändler. Name des Herstellers nach Bedarf. Bsp. Hersteller Souvenir-Manufaktur AG, Zürich</p> <p>Wie lange ist die Lieferzeit des Produkts? Bsp. 2 Wochen</p> <p>Gibt es eine Mindestbestellmenge? Bsp. ja</p>	
<p><b>Einkauf und Verkauf des Produkts</b></p> <p>Wie hoch ist der Einkaufspreis? Bsp. CHF 8.50</p> <p>Wie hoch ist der Verkaufspreis? Bsp. CHF 16.90</p>	
<p><b>Zertifizierung des Produkts</b></p> <p>Ist das Produkt mit einem Label versehen? Max Havelar, Fair Trade, FSC, GOTS, Swiss Quality, ISO-Zertifizierungen etc.</p>	
<p><b>Verpackung des Produkts, Beipackzettel</b></p> <p>Wie ist das Produkt verpackt? Verwendete Materialien, Wertigkeit Bsp. Edle Präsentation in hochwertiger, stossicherer Kunststoff-Box</p> <p>Gibt es eine beiliegende Produktbeschreibung? Falls ja, ist diese einsprachig oder mehrsprachig? Bsp. Mehrsprachig</p>	
<p><b>Sonstiges</b></p>	

## 2. Das Produkt als Teil Ihrer Marketingstrategie/ Ihres Souvenirsortiments

<p><b>Was symbolisiert/repräsentiert das Produkt?</b></p> <p>Wie stellt das Produkt den Bezug zu Ihrer Destination/Ihrem Unternehmen hauptsächlich her?</p> <p>A. Durch eine Markierung. Bsp. Aufdruck des Destinationsnamens</p> <p>B. Durch ein symbolisches Kürzel. Bsp. Miniatur einer Sehenswürdigkeit/Figur/Wappentiers</p> <p>C. Durch regionaltypische Handwerks-/Produktionstechniken</p> <p>D. Durch regionaltypisches Material</p> <p>E. Durch bildhafte Darstellung Bsp. Abbildung, Fotografie</p> <p>F. Durch etwas anderes, und zwar ...</p>	
<p><b>Individualität des Produkts</b></p> <p>Wird das Produkt für Ihre Destination/Ihr Unternehmen hergestellt?</p> <p>A. Eigens hergestellt</p> <p>B. Ist ein individualisiertes Massenprodukt, das für Sie besonders bearbeitet wurde (z.B. durch Aufdruck «Lenzerheide»)</p> <p>C. Ist ein Produkt ohne individuellen Bezug? Bsp.A.</p>	
<p><b>Das Produkt als Teil des Sortiments</b></p> <p>Seit wann haben Sie das Produkt in Ihrem Souvenir-Sortiment? Bsp. länger als 5 Jahre</p> <p>Was hat Sie veranlasst, das Produkt in Ihr Souvenir-Sortiment aufzunehmen? Bsp. Vorschläge von (Stamm-)Kunden, Tipp von Lieferanten/Gewerbe, Rückschlüsse aus der Marktforschung</p>	

<p><b>Verkaufserfolg</b></p> <p>Wie viele Stücke verkaufen Sie von diesem Produkt pro Jahr? <i>Bsp. 300</i></p> <p>Wie hoch ist der Umsatzanteil dieses Produkts am Gesamtumsatz, den Sie mit Souvenirs machen? <i>Bsp. 15%</i></p> <p>Ist das Produkt im Vergleich zu anderen Angeboten aus Ihrem Sortiment ein «Verkaufsschlager», ein «Ladenhüter» oder wird es durchschnittlich nachgefragt? <i>Bsp. Verkaufsschlager</i></p>	
<p><b>Vertriebskanäle</b></p> <p>Über welche Kanäle vertreiben Sie das Produkt?</p> <p>A. Direkt vor Ort im angeschlossenen Shop oder Kiosk</p> <p>B. Über weitere Partner (indirekter Vertrieb in Kommission)</p> <p>C. Über den eigenen Online-Shop des Unternehmens/der Destination</p> <p><i>Bsp. A, B, C</i></p>	
<p><b>Promotionen etc.</b></p> <p>Ist das Produkt gelegentlich Teil von Promotionen, Ausschreibungen, Gewinnspielen, Packages, ein Geschenk etc.? Wenn ja, in welchem Zusammenhang?</p> <p>Wie häufig? <i>Bsp. Souvenir ist fixer Bestandteil des jährlichen Sommer-Preisausschreibens und gratis Präsent für Geschäftskunden</i></p>	

### 3. Kaufverhalten der verschiedenen Gästegruppen

<p><b>Nachfrage</b></p> <p>Welche Gästegruppe(n) kaufen dieses Produkt am häufigsten?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Schweizer/innen, Gäste aus Europa, Gäste aus Fernmärkten</li><li>- Männer, Frauen, Kinder</li><li>- Tagesgäste, Übernachtungsgäste, Kurzaufenthalter, Feriengäste</li></ul> <p>Bsp.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gäste aus Europa, Fernmärkten</li><li>- Frauen, Kinder</li><li>- Tagesgäste, Feriengäste</li></ul>	
<p><b>Verwendungszweck</b></p> <p>Für wen erwerben die Gäste dieses Produkt vermutlich?</p> <p>Für den Eigenbedarf und/oder als Geschenk/Mitbringsel Bsp. Sowohl Eigenbedarf als auch Geschenk</p>	
<p><b>Verkaufte Stückzahlen dieses Produkts pro Tourist</b></p> <p>Wird von diesem Produkt in der Regel nur ein Stück/Exemplar erworben oder mehrere? Falls mehrere, wie viele? Bsp. Nur 1 Stk.</p>	

### 4. Eigenbewertung

<p><b>Wie beurteilen Sie persönlich das Produkt?</b></p> <p>Eigene Beurteilung z.B. im Hinblick auf Kriterien wie Gebrauchswert, Nachhaltigkeit, Qualität, Originalität, Design u.a.m. Bsp. Ein funktionales Produkt, das durch Qualität und gutes Design überzeugt. Nachfrage nach weiteren Varianten (andere Größen, Materialien und auch anderen Motiven) bleibt unbefriedigt.</p>	
---	--