



- Um welche Kategorie handelt es sich?
- Wie ist die Kategorie strukturiert?
- Wie wichtig ist die Kategorie für den Händler?
- Wo liegen die Hauptpotenziale für die Kategorie beim Händler?
- Welche Ziele sollen in der Kategorie erreicht werden?
- Welche Marketingstrategien soll die Kategorie verfolgen?
- Mit welchen Massnahmen sollen die Strategien umgesetzt werden?
- Wie sieht der Massnahmenplan aus, wie die Prioritäten?