

Ziele

Ziele		Bewertung / Fazit
Produktions- und Angebotsprogramm erweitern	✓	Kurzfristig wurde dieses Ziel durch den Row-Pro erreicht
Onlineshop einrichten	0	Die Planung des Onlineshops wurde auf nächstes Geschäftsjahr verlegt
Heimtrainer wirtschaftlicher machen	✗	Wirtschaftlichkeit = 0,8133 -> Kosten senken und Umsatzerlöse erhöhen Betriebserfolg = -18,67% -> Analyse erforderlich
Probleme der Produktion beheben	✗	Zeitplan muss optimiert werden
Aufbau eines neuen Produktnetzes / Versand der Produkte in die Niederlande	0	Entwicklungsteam führte Berechnungen durch => realisierbar
Bekanntheitsgrad erhöhen	✓	Ziel wurde um 1/3 übertroffen
Zufriedenheit der Aktionäre erhöhen	✓	Die neue Produktlinie führte zu Begeisterung unter den Aktionären
Teamorientierung stärken	✓	Durch die Teamschulungen gestärkt
Rücknahmesystem für Altgeräte	0	Ist in Bearbeitung und wird nächstes Geschäftsjahr fertiggestellt

After-Sales-Marketing

- I. Exklusiver Kundenclub für treue Einkäufer (Fitnessstudios, Kauf- und Warenhäuser)
 - mit größeren Bestellungen ab acht Geräten
 - vorab Informationen (Newsletter)
 - Rabattaktionen
 - Einladung zur Führung durchs Unternehmen
- II. Grußkarte / Geschenkkorb (adressiert an Firmenleitung)
- III. Newsletter (1 mal pro Monat)
 - (- Informationen über Börsenveränderung)
 - Einblicke ins Unternehmen
 - Sales
- IV. E-Mail Support
 - Nach einer Woche: Fragen ob alle Geräte funktionieren (Fitnessstudios)
 - Verbesserungsvorschläge

Abschlussbewertung des Geschäftsjahres

Die zeitliche Gestaltung muss sich verbessern, da Ziele aufgrund von Zeitmangel nicht immer ausreichend verfolgt werden konnten. Zusätzlich beansprucht die neue Produktlinie weitere zeitliche Ressourcen und die Heimtrainer dürfen nicht weiter vernachlässigt werden. Ganz im Gegenteil. Sie sind nicht wirtschaftlich. Dennoch sehen wir eine generelle Verbesserung zum Vorjahr auf der weiter aufgebaut werden kann.