



# TOPSIM-Marketing

Ein computerunterstütztes Marketingplanspiel

## ÜBERBLICK

**TOPSIM-Marketing** ist ein strategisches Marketingplanspiel. Schwerpunkte sind die zielgruppenorientierte Positionierung von Produkten und der erfolgreiche Einsatz aller Kommunikations- und Vertriebsinstrumente. Gleichzeitig wird die Fähigkeit geschult, Tendenzen bezüglich der Wünsche verschiedener Zielgruppen frühzeitig zu erkennen, um rechtzeitig auf Änderungen im Markt reagieren zu können.

## AUFGABEN

Die Unternehmen starten mit unterschiedlichen Produkten, die sie während des Spielverlaufes verändern können. Um neue Produkte zu entwickeln bzw. bestehende Produkte weiter zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, müssen Marktsituationen und Marktergebnisse richtig interpretiert und in zielorientierte Entscheidungen umgesetzt werden.

Dadurch entsteht im Spiel eine starke Dynamik, die den Spielverlauf realitätsnah macht und eine nachhaltige erlebte Erfahrung über das Marktgeschehen unter Konkurrenzbedingungen vermittelt.

## LERNTRANSFER & METHODIK

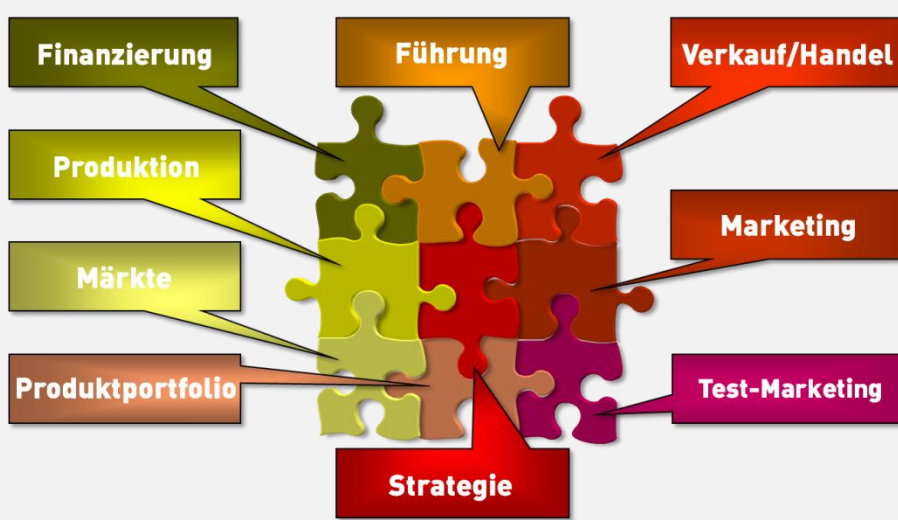
Die Simulation schlägt eine **Brücke zwischen Marketingtheorie und den heutigen Unternehmensentscheidungen** in einem realistischen Umfeld (europäischer Handy-Markt oder Uhren-Markt). Dies ermöglicht den Teilnehmenden ein schnelles, risikoloses und nachhaltiges Sammeln von praxisbezogenen Erfahrungen.

Da die Simulation die Wirklichkeit nicht vollständig abbilden kann, wurden aus didaktischen Gründen Vereinfachungen ins Modell eingebaut. Mit diesen Komplexitätsreduzierungen wird vermieden, dass wesentliche Zusammenhänge aufgrund einer zu grossen Komplexität der Simulation nicht mehr erkennbar sind.

TOPSIM-Marketing bietet eine sehr herausfordernde Erfahrung, bei der man einen tiefen Einblick in die Geschäftsprozesse gewinnen und durch das Motto „Learning by doing“ auch viel Spass haben kann.

TOPSIM – Marketing ist eine Marketingsimulation der

**TATA INTERACTIVE SYSTEMS**



## SIMULATIONSGRAFIKEN

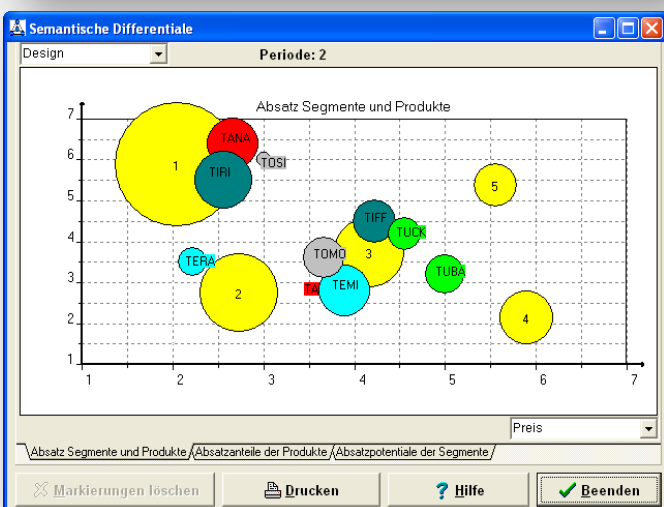
Entscheidungen

Unternehmen: 1 Periode: 2

Produkte | Vertrieb / Fertigung | Projekte

Bezeichner	Produktname Projektzurordnung (Name)	TANA	TASO		
Preis	Produktpreis (EUR/Einh.)	155,00	190,00	0,00	0,00
Werbung (MEUR)	Printmedien	5,0	9,0	0,0	0,0
	TV	12,0	12,0	0,0	0,0
	Radio	15,0	8,0	0,0	0,0
Promotion	Werbungsforchung	5,0	4,0	0,0	0,0
	Sales Promotion (MEUR)	9,0	12,0	0,0	0,0
Rabatte (%)	Neue Kunden Prom. (MEUR)	4,0	3,0	0,0	0,0
	Provider	5,0	3,0	0,0	0,0
	Ketten	3,0	2,0	0,0	0,0
Produktion	Fachgeschäfte	2,0	1,0	0,0	0,0
	Volumen (Tsd. Einh.)	3800	2200	0	0
Planwerte	Absatz (Tsd. Einh.)	4000	2400	0	0
	Deckungsbeitrag I (MEUR)	27,0	37,0	0,0	0,0

OK Protokoll Abbruch Hilfe



## ZIELPUBLIKUM

- Kaufmännische und technische Mitarbeitende aus Vertriebs- und Marketingabteilungen
- Produktmanager
- Mitarbeiter aus der Produktentwicklung
- Auszubildende

## LERNINHALTE

- Spezifizieren zielgruppenorientierter Produkte und Produktpositionierung
- Preisstrategie, Deckungsbeitragsrechnung
- Medienkonzepte
- Produktlebenszyklus
- Relaunch vorhandener Produkte
- Produktionsplanung, F & E – Planung
- Vertriebssteuerung
- Kunden- und Konkurrenzanalyse
- Marketingbudget-Planung

## DAUER & GRUPPENGROSSEN

- Seminare/Workshops von 2 – 3 Tagen mit 3 – 5 Gruppen à 3 – 4 Teilnehmenden
- Entwicklung von massgeschneiderten Branchen- bzw. Unternehmenslösungen

Seminare durch

**simConsulting**

Schürweidstrasse 21  
CH-8912 Obfelden  
www.simconsulting.ch