Digitale Märkte – Sonnenschein AG

Aufgrund des Marktumschwungs, weg von der Buchung der Reisen im Reisebüro hin zu immer mehr Online-Buchungen der Reisen, gehen bei der Sonnenschein AG immer weniger Buchungen ein. Verwunderlich ist dies gerade auch deshalb, weil die Sonnenschein AG ihren Kunden durchaus die Möglichkeit bietet, über den eigenen Online-Shop ihre Reisen zu buchen. Bei näherer Analyse der Marktsituation kam auf, dass die Kunden über Vergleichsportale zunächst die Preise vergleichen und anschließend komfortabel über den Portalbetreiber, ohne wechseln der Website, ihre Reise buchen können.

Beim letzten Strategiemeeting der Vertriebsabteilung kam deshalb der Vorschlag auf, sich doch auf solch einem digitalen Markt zu platzieren, um dadurch den Buchungseingang wieder zu erhöhen.

Um das Potenzial digitaler Märkte für die Sonnenschein AG zu analysieren, beauftragt Sie der Vertriebsleiter der Sonnenschein AG damit, eine SWOT-Analyse zu erarbeiten und eine Handlungsempfehlung zu erstellen.

Neben den Informationen aus der Unternehmensbeschreibung der Sonnenschein AG gibt Ihnen der Vertriebsleiter noch folgende Erkenntnisse mit auf den Weg: Leider gibt es in der Abteilung Marketing zurzeit Optimierungsbedarf beim Prozess des Yield Managements. Zwar wird dies aktuell betrieben, doch verkalkuliert sich die Marketingabteilung hierbei aufgrund der hohen Komplexität oftmals. Das Problem ist, dass die kleine Abteilung sich schwer tut, die Preise der vielen Anbieter zu vergleichen und optimal darauf zu reagieren. Weiterhin kommt es beim Vertrieb gelegentlich vor, dass Falschbuchungen vorgenommen werden. Eine Analyse des Online-Shops ergab, dass der Buchungsprozess teilweise zu undurchsichtig und überladen ist, was wohl auch die Hauptfehlerquelle der Falschbuchungen darstellt.