

Thema	Analyse effizienter Vertriebs- und Marketingmöglichkeiten für Social Startups
Art	Bachelorarbeit
Betreuer	Erstkorrektor: Prof. Dr. Asghari Betreuung: tbc.
Inhalt	Ziel der Arbeit ist es, potenzielle Vertriebs- und Marketingmöglichkeiten für Social Startups am Beispiel von „Cacao de Paz“ zu untersuchen. Dabei soll analysiert werden, wie ein hochwertiges und hochpreisiges, in Handarbeit hergestelltes Produkt auf dem hiesigen Markt platziert und sichtbar gemacht werden kann. Besonderes Augenmerk liegt darauf, wie das Produkt sich gegen die starke Konkurrenz aus industrieller Produktion durchsetzen und die komplexe „Story“ hinter dem Produkt vermittelt werden kann (Markenbildung).
Aufgabenstellung	Die hier vorgestellte Bachelorarbeit besteht aus einer Potenzialanalyse und Evaluierung der geeigneten Maßnahmen in Bezug auf die Vertriebs- und Marketingmöglichkeiten sowie die Markenbildung von Social Startups. Die Analyse von wissenschaftlicher Literatur zum Thema Vertrieb, Marketing und Markenbildung stellt den wissenschaftlichen Ausgangspunkt dar, mit dem auch die Ergebnisse aus der Marktforschung (z.B. Befragung potenzieller Kunden) verknüpft werden sollen, damit angemessene Lösungsansätze entwickelt und ein mögliches Marketingkonzept erstellt werden kann. Fokus liegt auf dem Praxisbezug und der Umsetzbarkeit des Konzepts.
Literatur	Literatur wird im ersten Gespräch mit den Betreuern vereinbart.
Status	Offen, Bewerbungen ab sofort
Kontakt	r.asghari@tu-braunschweig.de