

Dieser Beitrag dient allen Marketinginteressierten als kostenlose Ressource. **Die unveränderte Datei darf beliebig** in Intranets verwendet, auf Homepages zum Download angeboten, per E-Mail versendet und **weitergegeben werden**. Der Inhalt gibt die persönliche Meinung des Autors wieder, jede Haftung ist ausgeschlossen. Hinweise, die den praktischen Nutzen des Beitrags weiter erhöhen können, sind unter [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at) jederzeit willkommen.

## Eignungstest Marketing: Sind Sie ein Performer?

Marketing ist ein attraktives, aber auch herausforderndes Tätigkeitsfeld. Speziell Newcomer fragen sich oft, ob sie aus dem richtigen Holz geschnitzt sind, um in dieser Welt erfolgreich zu bestehen.

**Bin ich gut genug, um mich im Marketing zu profilieren?** So oder ähnlich lauten die Fragen, die sich Einsteiger stellen. In der Praxis zeigt sich dann oft, dass eine ganz bestimmte Kombination von persönlichen Eigenschaften und Verhaltensweisen

die echten Performer ausmacht. Besonders günstig ist eine ausgewogene Mischung von starker Eigenmotivation, Kreativität, sozialer Kompetenz, gutem Selbstmanagement und sicherem Auftreten. Und natürlich ist ein feiner Sinn für die wahren Bedürfnisse von Menschen, sprich potenziellen Käufern, ganz essentiell.



**Der Test auf diesen Seiten liefert Ihnen eine erste Antwort**, ob Sie dem Kreis der Performer angehören, die im Wirtschaftsleben wirklich etwas bewegen können. Die Testfragen untersuchen verschiedene Kategorien, die im Marketing besonders wichtig sind. Bei manchen Fragen werden Sie sich vielleicht wundern, was diese denn mit Ihrer Performance im Marketing zu tun haben. Aber auch wenn der Sinn mancher Fragen nicht ganz so leicht zu durchschauen ist, so sind doch alle Fragen einfach und schnell zu beantworten. Für den gesamten Test werden Sie höchstens ein paar Minuten brauchen. Entscheidend ist, dass Sie ehrlich zu sich selbst sind und die Fragen wahrheitsgemäß beantworten. Dann erhalten Sie ein aussagekräftiges Ergebnis.

**Kurzanleitung:** Drucken Sie diese PDF-Datei aus. Kreuzen Sie bei jeder Frage jene Auswahl an, das auf Sie am besten zutrifft. Die Skala reicht von „sehr zutreffend“ bis „überhaupt nicht zutreffend“. Im Zweifelsfall vertrauen Sie Ihrem ersten, spontanen Impuls. Sobald Sie mit den Testfragen fertig sind, wenden Sie einfach den Auswerteschlüssel am Ende der Fragen an.

## Die Testfragen

Dieser Test ist kostenlos und als Service für alle Marketinginteressierten gedacht. Die Auswertung ist frei zugänglich, Sie müssen sich nicht registrieren, brauchen keine individuellen Antworten einzutragen und auch sonst keine persönlichen Daten bekanntgeben. Sie dürfen die nachfolgenden Fragen also frei weg von der Leber und völlig ehrlich ankreuzen:

1. Wenn ich mir ein Ziel gesteckt habe, dann erreiche ich es in der Regel auch.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

2. Ob das Ergebnis einer Arbeit von mir wirklich gut ist, weiß ich auch ohne andere zu fragen.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

3. Es ist für mich einfach, Termine einzuhalten.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

4. Ich habe gute Antennen dafür, was andere Menschen dazu bringt, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

5. Wenn ich einen Fehler gemacht habe, lerne ich daraus und gehe das nächste Mal entsprechend anders vor.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

6. Es fällt mir leicht, in der Zusammenarbeit mit anderen meine Vorstellungen durchzusetzen.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

7. Ich arbeite am liebsten in Teams, so entstehen die besten Ergebnisse.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

8. Ich habe den Anspruch, professionelle Ergebnisse zu erzielen.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

9. In vielen Fällen kann ich mit einer kurzen Skizze schwierige Zusammenhänge verständlich darstellen.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

10. Wenn jemand etwas besonders gut kann, frage ich genau nach, wie er das macht.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

11. Es fällt mir leicht, vor anderen Menschen zu sprechen und mich dabei in einem guten Licht zu zeigen.  
*sehr zutreffend*   ⑤   ④   ③   ②   ①   *überhaupt nicht zutreffend*

12. Bevor ich mit einem Vorhaben loslege, überprüfe ich immer die Erfolgsaussichten.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

13. Ich kleide mich immer dem Anlass entsprechend.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

14. Ich habe immer gute Ideen, wie ich bei anderen Menschen Aufmerksamkeit erzielen kann.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

15. Wenn andere Personen eine andere Meinung vertreten als ich, dann verstehe ich das als Inspiration und nicht als Angriff.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

16. Ein Bild sagt für mich oft mehr als tausend Worte.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

17. Meine Freunde und Kollegen sagen mir nach, dass ich eine große Zukunft vor mir habe.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

18. Ich bin ein guter und aktiver Zuhörer.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

19. Ich lese viele Bücher über Themen, die mich interessieren.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

20. Wenn ich einmal eine Pause brauche, kann ich mich am Besten unter Menschen entspannen.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

21. Was ich einmal beginne, stelle ich auch fertig.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

22. Ich finde leicht Kontakt zu Gleichgesinnten in meinem Umfeld – egal ob am Arbeitsplatz, im Studium oder im Privatbereich.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

23. Worin ich meine Zeit investiere bestimme ich selbst.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

24. Wenn ich einen Werbespot sehe, verstehe ich intuitiv, welche menschlichen Motive mit dem Spot adressiert werden.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

25. Ich interessiere mich stets für neue, mir noch unbekannte Vorgangsweisen.

*sehr zutreffend* ⑤ ④ ③ ② ① *überhaupt nicht zutreffend*

26. Wenn jemand nicht von meinen Fähigkeiten überzeugt ist, versuche ich trotzdem, ihn für mich einzunehmen.

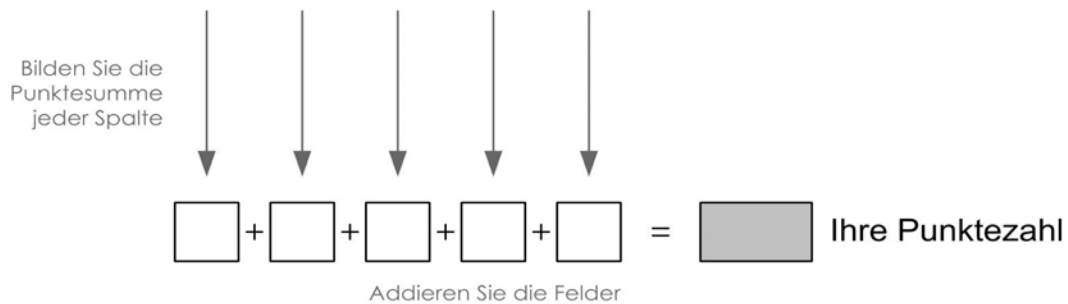
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

27. Mich mit einem Text verständlich und interessant auszudrücken, ist für mich ein Kinderspiel.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

28. Ich frage mich regelmäßig, was ich noch dazulernen könnte.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend



Die Bedeutung Ihrer Punktezahl erfahren Sie hier: [www.subcom.at/test.htm](http://www.subcom.at/test.htm)  
(anonym, kostenlos, frei zugänglich und ohne Registrierung)

**Haftungsausschluss:** Der vorliegende Test beruht auf den langjährigen Erfahrungen des Autors mit anderen erfolgreichen Persönlichkeiten im Marketing. Sowohl die Testfragen, als auch deren Bewertung geben ausschließlich die Meinung des Autors wieder. Der Test wird kostenlos und ohne Gewähr zur Verfügung gestellt. Der Autor übernimmt keinerlei Haftung für Folgen, die sich aus der Anwendung dieses Tests ergeben. Der vorliegende Test ist ausschließlich als erster Anhaltspunkt für Marketinginteressierte zu verstehen und ist kein Ersatz für eine eingehende und persönliche Ausbildungsberatung.

### Strategie, Konzept & Text

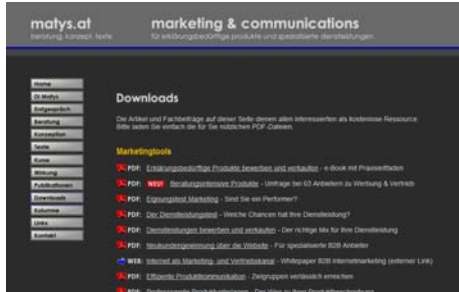
Dipl. Ing. Erwin Matys ist langjähriger Spezialist für Bewerbung und Vermarktung von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Er lebt und arbeitet als Kommunikationsberater in Wien und ist Autor der sehr erfolgreichen Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *SUBCOM*. In Erwin Matys vereinigt sich professionelles Marketing Know-how mit überzeugender werblicher Kreativität. (Bildquelle: kuchukov, rotwild @ photocase.com)



dipl.ing. erwin matys, marketing & communications  
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5  
mitglied der wirtschaftskammer wien  
tel & fax +43-1-374 86 50  
e-mail: [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at)  
XING: [www.xing.com/profile/Erwin\\_Matys](http://www.xing.com/profile/Erwin_Matys)  
web: [www.matys.at](http://www.matys.at)  
web: [www.subcom.at](http://www.subcom.at)  
web: [www.project-nightflight.net](http://www.project-nightflight.net)

# Informationsportal für erklärungsbedürftige Produkte

Der Autor dieses Beitrags ist Kommunikationsberater in Wien und leistet seit über 20 Jahren in diesem Bereich grundlegende konzeptionelle Arbeit. Sein *Praxishandbuch Produktmanagement* (Campus Verlag) ist mittlerweile in der















5. Auflage und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Seine jüngste Marketingpublikation *Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen* ist unter [www.matys.at](http://www.matys.at) sogar als kostenloses e-Book verfügbar.







Auf der Homepage von Erwin Matys finden sich viele weitere Beiträge, die sich mit Vermarktung, Bewerbung und Produktmanagement von

erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen beschäftigen. Die Fachbeiträge finden Sie als PDF-Dateien auf [www.matys.at](http://www.matys.at)







## Marketingtools zum Download:

-  [Professionelle Produktunterlagen](#) – der Weg zur Produktbeschreibung
-  [Effiziente Produktkommunikation](#) – Zielgruppen verlässlich erreichen
-  [Internationale Produktunterlagen](#) – im Ausland professionell auftreten
-  [Neukundengewinnung über die Website](#) – für spezialisierte B2B Anbieter
-  [Test: Chancen Ihrer Dienstleistung](#) – welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?
-  [Dienstleistungen bewerben und verkaufen](#) – der richtige Mix für Dienstleistungen
-  [Was sind erklärungsbedürftige Produkte?](#) – Definition und Kennzeichen
-  [Umfrageergebnisse: Beratungsintensive Produkte](#) – so wird vorgegangen
-  [Erklärungsbedürftige Produkte](#) – wer verkauft sie am besten?
-  [Der Produkt-Check](#) – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix
-  [Schnittstelle Werbung-Vertrieb](#) – unkonventionelle Absatzsteigerung
-  [Zitate für Produktmanager](#) – Sammlung nützlicher Zitate

## Karrierehilfen zum Download:

-  [Eignungstest Marketing](#) – sind Sie ein Performer?
-  [Wie werde ich Produktmanager?](#) – Einstieg ins Produktmanagement
-  [Karriere im Produktmanagement](#) – erste Orientierung im Produktmanagement
-  [Entlohnung Produktmanager](#) – was verdienen Produktmanager?
-  [Stressmanagement für Produktmanager](#) – Stresstipps für den Alltag im Marketing
-  [Praxisausbildung Produktmanagement](#) – das e-Training zum Buch

## Marketingliteratur zum Download:

-  [Praxishandbuch Produktmanagement](#) – ausführliche Buchvorstellung
-  [Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing](#) – ausführliche Buchvorstellung
-  [Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen](#) – kostenloses e-Book
-  [SUBCOM Einleitung](#) – Auszug aus dem SUBCOM Trainingsskript
-  [SUBCOM Flyer](#) – Flyer zum SUBCOM Trainingsskript
-  [SUBCOM FAQ](#) – Frequently Asked Questions zu SUBCOM

# Publikationen von Erwin Matys



## Praxishandbuch Produktmanagement

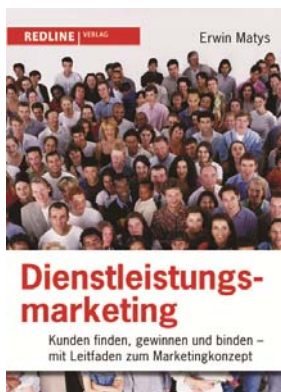
Erschienen 2001-2011 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk behandelt. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 5. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.



## Insidertechniken der Marktkommunikation

Das SUBCOM Skript ist für das Selbststudium konzipiert. Mit dem Trainingskript unternehmen Sie eine Reise in die Köpfe Ihrer Zielgruppen und entdecken hochwirksame Insidertechniken, die von Profis in Marketing und

Produktmanagement eingesetzt werden. Alle Übungen integrieren sich nahtlos in Ihre Arbeitspraxis, das Trainingskript ist sowohl einzeln als auch als Masterlizenz für Unternehmen erhältlich. Für detaillierte Informationen besuchen Sie die [SUBCOM Website](#), dort ist auch die [Bestellung des Skripts zum Selbststudium](#) möglich.



## Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 3. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.



## Kommunikation für komplexe Produkte und hochwertige Dienstleistungen

Ein [kostenloses e-Book](#) mit 70 Seiten, einfach als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen.