

Arbeitskreis „Verbesserung Ihrer Chancen im Wachstumsmarkt 50plus“ im Jahr 2010

Ziel:

In diesem Arbeitskreis konnten Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer erfahren, welche Möglichkeiten es gibt, ihre Chancen im Markt 50plus zu verbessern und welche Maßnahmen in diesem Zusammenhang sinnvoll und umsetzbar sind. Sie konnten erkennen, dass Menschen ab 50 als Impulsgeber für neue Umsatzchancen wichtig sind und immer wichtiger werden, weil die Zielgruppe kontinuierlich wächst.

Hintergrund:

Die demografische Entwicklung in Deutschland zeigt es deutlich. Schon heute sind über 32 Millionen Menschen in Deutschland über 50 Jahre alt, in der Region Hannover sind das rund 423.000 Menschen. Diese trifft Unternehmen nicht nur beim drohenden Fachkräftemangel, sondern auch in der demografischen Veränderung der Kundenzielgruppen. Die Zielgruppe 50plus verfügt über zwei Drittel des Geldvermögens, ist anspruchsvoll, heterogen und lässt sich kein X für ein U vormachen. Ein Herausforderung und eine echte Chance.

Verlauf:

Bei den Arbeitskreistreffen wurden Präsentationen eingesetzt, Gruppenarbeiten durchgeführt, erzielte Ergebnisse gemeinsam diskutiert und auch spezielle Fragen von den Referenten beantwortet. Der Austausch untereinander war fruchtbar, da die Teilnehmenden aus unterschiedlichen Branchen kamen und sich so neue Netzwerke bilden konnten.

Der Besuch im Unternehmen beinhaltete eine individuelle Beratung. Erste konkrete Vorschläge wurden vor Ort erarbeitet und erste Schritte festgelegt. Ob die Empfehlungen umgesetzt und wie erfolgreich diese für den Betrieb waren, wurde in weiteren Telefonaten und Besuchen evaluiert.

Das Projekt ist von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern als gut bewertet worden, es hat wichtige Denkanstöße gegeben und erste Empfehlungen sind bereits umgesetzt worden.

Konkrete Lösungs- und Umsetzungsvorschläge wurden in den Arbeitskreistreffen angesprochen und dienen als Vorlage zur konkreten Umsetzung im eigenen Betrieb.

Folgende Themen wurden behandelt:

Kundenansprache;

- Mit welchen Mitteln und auf welchen Kanälen kann die Zielgruppe 50plus angesprochen werden?
- Wie kann ich die Kundenansprache 50plus optimieren?
- Wie kann eine marktgerechte Bündelung der eigenen vielfältigen Kompetenzen aussehen?
- Aktionen, um das Interesse für mein Produkt zu wecken
- „Produkt als Marke“ etablieren (Workshops in Firmen)
- Inwieweit machen Mitarbeiter 50plus ein Unternehmen bei den entsprechenden Kunden attraktiver?
- Wie können Konzepte aussehen?
- Zielgruppenorientierte Ansprache, Werbung, die richtige Sprache und passende Bilder, Internetauftritt, Kontakte zur Presse, Preise

Produkt- und Dienstleistungsangebot

- Zielgruppenspezifische Angebotsstruktur
- Übereinstimmung erzielen zwischen Angebot und Wahrnehmung des Angebots
- Passt unser Portfolio auch zu dieser Zielgruppe?
- Entwicklung neuer Dienstleistungsangebote

Für Menschen über 50 gibt es ein paar Regeln und Tipps wie man diese für sich begeistert:

1. Lassen Sie sich empfehlen! - Ihre Kunden sind die beste Werbung.
2. Fragen Sie Ihre Kunden! - Hören Sie gut zu, was Ihnen Ihre Kunden sagen.
3. Beraten Sie intensiv! - Ihre Kunden wollen das Produkt verstehen.
4. Lassen Sie den Kunden Zeit! - Drängen Sie nicht zum Kauf.
5. Bieten Sie Service! - Seien Sie auch nach dem Kauf für Ihre Kunden da.
6. Sehen Sie Ihre Kunden als Freunde! - Ansprache mit Namen sollte selbstverständlich sein.
7. Bleiben Sie sich treu! - Jeden Tag eine neue Strategie verwirrt Ihre Kunden.
8. Sprechen Sie deutlich und verständlich! - Ihre Kunden wollen Sie - auch bei Hörproblemen - verstehen.
9. Gestalten Sie übersichtlich und lesefreundlich! Lesbare Schrift und Sprache sollte selbstverständlich sein.
10. Denken Sie nicht in Schubladen! - Das Aussehen und Auftreten sagt nichts über die Lebenssituation Ihrer Kunden aus.

MoP 13. April 2011