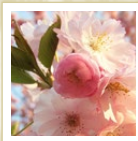




GreenSurvey

Institut für Marktforschung
Prof. Dr. Menrad GmbH

Ihre Märkte. Ihre Produkte. Ihre Kunden.



**MARKTFORSCHUNG
FÜR DIE GRÜNE BRANCHE**



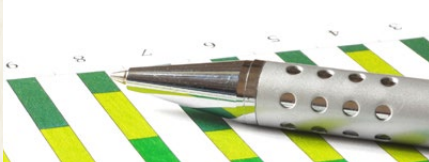
TREIBERANALYSEN

Welche Faktoren haben Einfluss auf Ihre Ziele?

Treiberanalysen identifizieren die Faktoren, die einen starken Einfluss auf eine Zielgröße haben (z. B. Mitarbeiterzufriedenheit, Markterfolg).

VORTEILE FÜR SIE

- Verständlicher Überblick über die Treiber Ihrer Zielgröße
- Einfache Ableitung von Handlungsempfehlungen und strategischen Möglichkeiten



MARKTPOTENZIAL- UND WETTBEWERBSANALYSEN

Wo stehen Sie im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern?

Marktpotential- und Wettbewerbsanalysen beurteilen Ihr Produkt/Unternehmen mit Ihrer speziellen Wettbewerbssituation.

VORTEILE FÜR SIE

- Hinweise zu Wettbewerbsvorteilen und -nachteilen in Ihren angestrebten Märkten
- Bewertung des Wettbewerbs und somit Bewertung der Marktchancen



WERBEWIRKSAMKEITS-UNTERSUCHUNGEN

Wie wirksam ist Ihre Absatzförderung und Werbung?

Werbewirksamkeitsuntersuchungen helfen, Werbematerialien zu evaluieren und festzustellen, ob die Kernbotschaften den Nutzer erreichen.

VORTEILE FÜR SIE

- Evaluierung der Wirksamkeit einer Werbemaßnahme
- Gezielte Nutzung aufmerksamkeitsstarker Bereiche auf Werbematerialien



ZIELGRUPPENANALYSEN

Wer sind Ihre Kunden und wie erreichen Sie sie?

Zielgruppenanalysen identifizieren zum einen Ihre Kunden(gruppen) und zum anderen analysieren sie diese im Hinblick auf deren Kaufpräferenzen.

VORTEILE FÜR SIE

- Genauer Überblick über Ihre Kunden/ Märkte
- Vermeidung von Fehlinvestitionen in „unerreichbare“ Kunden oder chancenlose Produkte



KUNDENZUFRIEDENHEITSMESSUNG

Wie zufrieden sind Kunden mit Ihren Produkten?

Kundenzufriedenheitsmessungen beurteilen die Zufriedenheit der Kunden mit Ihren Produkten oder Ihrem Unternehmen, um spezifische Handlungsempfehlungen erarbeiten zu können.

VORTEILE FÜR SIE

- Kenntnis über Schwächen und Stärken Ihres Unternehmens aus Kundensicht
- Wirksamkeitsprüfung von bereits durchgeführten Marketingmaßnahmen



PRÄFERENZ-UNTERSUCHUNGEN

Warum entscheidet sich der Kunde gerade für Sie?

Präferenzuntersuchungen helfen Ihnen die richtigen strategischen Entscheidungen zu treffen.

VORTEILE FÜR SIE

- Hinweise über die Einflussfaktoren der Entscheidungsprozesse bei Ihren Kunden
- Passgenaue Produkt- und Preisgestaltung für effektives Marketing

WUSSTEN SIE SCHON DASS,

GREENFACT
#23

... HAUSFRAU HELGA SICH ZWEIMAL IM MONAT MIT DER NACHBARIN TRAUDL IN DER GÄRTNEREI GEGENÜBER TRIFFT? EIN EINZELFALL? NEIN, DENN:

48 % DER STAMMKUNDEN VON SÜDDEUTSCHEN ENDVERKAUFGÄRTNEREIEEN GEHEN GERNE ZUSAMMEN MIT DER FAMILIE ODER MIT FREUNDEN ZUM PFLANZEN KAUFEN.

(BEFRAGUNG VON 3.880 GÄRTNERKUNDEN)

DIESEN UND MEHR GREENFACTS FINDEN SIE AUF www.green-survey.de



GreenSurvey

Institut für Marktforschung
Prof. Dr. Menrad GmbH



Kontakt

GreenSurvey GmbH
Hedwig-Dietl-Str. 10 · 94315 Straubing
Tel. +49 (0) 9421 86999-60 · Fax -70
info@green-survey.de
www.green-survey.de