

## Noch kein klares Bild von Ihrer Zielgruppe? Mit der Dialoghaus Kundenstrukturanalyse bekommen Sie es.

Je besser Sie Ihre Zielgruppe kennen, desto zielgerichteter können Sie sie ansprechen und Produkte oder Sortiment definieren. Das Kaufverhalten selbst lässt schon wichtige Bewertungen zu, aus ihm lässt sich aber die Positionierung der Kunden im Gesamtmarkt nur unzureichend ablesen. Eine umfassende Basisbeschreibung erhalten Sie mit einer Kundenstrukturanalyse. Sind Ihre Kunden eher „Otto Normalverbraucher“ oder gibt es Merkmale, die vom Allgemeinbild stark abweichen?

### Wir betrachten unterschiedlichste Kriterien auf verschiedenen räumlichen Ebenen:

- + Geografische Kriterien
- + Sozio-demografische Kriterien
- + Psychografische Kriterien
  - Motive, Einstellungen, Nutzenerwartung, Persönlichkeitsmerkmale, Präferenzen, ...
- + Produkt-/Kaufaffinitäten

Auf dieser Basis entwickeln wir das Bild Ihres „typischen“ Kunden. Und da der typische Kunde immer ein Durchschnitt aller Kunden ist und Unterschiede bei dieser Betrachtung nivelliert werden, nehmen wir die Top-Kunden separat in den Fokus: Sind diese immer noch „typisch“ oder lässt sich eine andere Zielgruppenstruktur identifizieren? Gerade für die Neukundengewinnung möchten Sie sicher lieber auf das stärkste Segment setzen.

Die Kundenstrukturanalyse betrachtet also nicht nur die ganzheitliche Struktur Ihrer Kunden sondern auch feinere Strukturen innerhalb des Ganzen. Sie ermöglicht mit den Erkenntnissen eine Gesamteinschätzung und Positionierung.

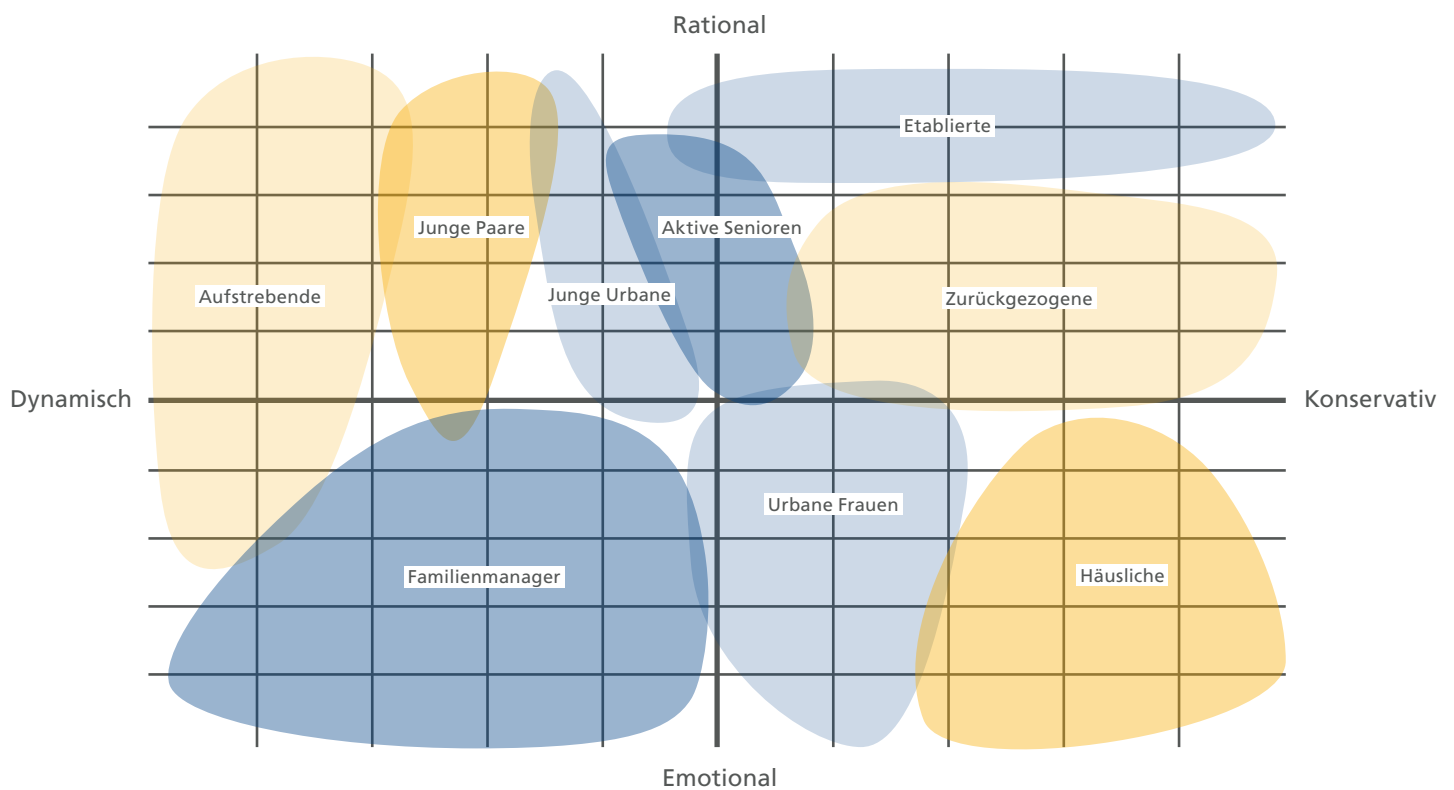
Darüber hinaus erkennen Sie mit der Positionierung der Kunden innerhalb der Dialoghaus-Typologie verdichtet und abseits der Einzelmerkmale strukturelle Schwerpunkte.

### Und wenn Sie Ihre Kunden dann kennen, begleiten wir Sie gerne auch bei weiteren Fragestellungen:

- + Sie kennen jetzt sind Ihre bestehenden Kunden – aber wer sind die potenzialträchtigsten Neukunden?
- + Welche Ihrer Kunden sind besonders wertvoll und tragen positiv zur Wertschöpfung bei?

- + Welche Ihrer Kundengruppen passen zu welchen Ihrer Produkte?
- + Gibt es abwanderungsgefährdete Kunden?
- + Wie steigern Sie den Erfolg von Neukundenkampagnen?

Sie haben Interesse an einer Strukturanalyse? Ich freue mich auf Ihre Fragestellung.



Klares Bild  
gefragt?

**Juliane Jung**

**jj@dialoghaus.com**

**Tel. 02173 / 8483 - 201**

Dialoghaus  
Beratungsgesellschaft für  
Dialogkommunikation mbH  
info@dialoghaus.com  
www.dialoghaus.com

Büro Hamburg  
Borsteler Chaussee 111  
22453 Hamburg  
T 040/468858-0  
F 040/468858-25

Büro Düsseldorf  
Hardt 22  
40764 Langenfeld  
T 02173/8483-0  
F 02173/8483-222