



Senioren, Der Vernachlässigte Markt

By Hans-Jürgen Borchardt

Grin Verlag. Paperback. Condition: New. 12 pages. Dimensions: 10.0in. x 7.0in. x 0.0in. Essay aus dem Jahr 2011 im Fachbereich BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media, Note: keine -, Sprache: Deutsch, Anmerkungen: Konfuzius hat gesagt: Sorge Dich nicht um die Ernte, sondern um die Bestellung der Felder. Damit ist gesagt, wer sich jetzt mit der Zukunft beschäftigt, muss in der Zukunft nicht mit der Gegenwart kämpfen, bzw. wer jetzt agiert, muss später nicht reagieren. Hinzu kommt, dass die Pionierposition immer nur einmal vorhanden ist. Wer die damit verbundenen Vorteile nutzen will, muss jetzt handeln. , Abstract: Senioren, der vernachlässigte Markt Im Zeitalter des berangebotes sind die Methoden der Kundengewinnung immer feiner geworden. Eine weit verbreitete Möglichkeit ist, die Kunden in Zielgruppen zu klassifizieren und zielgruppengerechte Angebote zu entwickeln. Diese Strategie ist besonders deutlich bei den Automobilherstellern zu beobachten, die ihre Produktpalette speziell auf die Bedürfnisse der einzelnen Zielgruppen ausrichten. Eine Zielgruppe, die immer noch stark vernachlässigt wird, sind die Senioren. Das mag damit zusammenhängen, dass das Bild der Jugend in der Werbung moderner und attraktiver ist. Die Unternehmen wollen sich zeitgemäß präsentieren und nicht in die Nähe des Rentner-Image geraten. Sie wollen zwar die Alten als Kunden aber das...



READ ONLINE
[3.63 MB]

Reviews

This is the very best publication i have got go through until now. I am quite late in start reading this one, but better then never. I discovered this pdf from my dad and i encouraged this book to understand.

-- **Casimer McGlynn**

Simply no terms to clarify. It is actually loaded with knowledge and wisdom I am just delighted to let you know that this is the very best publication i have got read through during my individual lifestyle and could be he very best pdf for actually.

-- **Mr. Caleb Quigley MD**