

Kundenanalyse

Kundenanalyse	be- kannt	unbe- kannt	un- wichtig	Notizen
Hauptkundengruppen				Alter, Beruf, Haush.größe, Kaufkraft, m/w, Region, Privat-, Firmenkunden
weiterer Kundengruppen				
Stammkunden (zukünftige Entwicklung)				
Neukunden (Kundengruppen, Kundenpotenzial)				
Absatzgebiet, Vertriebsform				
Kaufgewohnheiten, wann, warum, wo kaufen die Kunden (bisher)?				
Kaufkraft und Ausgabeverhalten				
Kundenwünsche, Kundenbedürfnisse				
Kundenerwartung bzgl. Produktqualität				
Kundenerwartung bzgl. Zusatzservice				
Kd.reaktionen auf Preisänderungen Preis - Leistung aus Kundensicht				
ausschlaggebende Gründe für eine Kaufentscheidung				
Abhängigkeit von einzelnen Kunden Umsatzbedeutung der wichtigsten Kd.				
Zahlungsfähigkeit der Kunden Zahlungsbereitschaft der Kunden				
Einkommensniveau der Kunden				
Altersstruktur der Kunden				
soziale Stellung der Kunden				
Maßnahmen zur Bindung der Altkunden				
Aktionen zur Neukundengewinnung				
Kundenkartei				