



Image- und Wettbewerbsanalyse: So überprüfen Sie Ihr Geschäft

# Stärken ausbauen, Schwächen reduzieren: So einfach geht es!

Unternehmen investieren viel Zeit und Geld in Ihr Image. Kunden sollen ein ganz eigenes Bild in Form von gutem Service, fairen Preisen oder einem breiten Produktangebot im Kopf haben. Aber wissen Sie, was Ihre Kunden wirklich in Ihr Haus führt? Oder warum andere nicht oder nicht mehr zu Ihnen kommen? Um diese Fragen valide zu beantworten, können Sie jetzt eine Befragung mit abh, einem Spezialisten für Image- und Wettbewerbsanalysen im Einzelhandel durchführen. Ein Benchmark, der sich lohnt!

**W**ie werden meine Leistungen und Angebote vom potenziellen und realen Kunden wahrgenommen? Wird meine Werbung und die meiner Wettbewerber gesehen? Kennen die Menschen in meiner Region überhaupt mein Haus und dessen Angebote? Warum kaufen nicht mehr Verbraucher bei mir?

Antworten auf diese und ähnliche Fragen können wir Ihnen bieten, wenn Sie eine Image- und Wettbewerbsanalyse mit der abh GmbH durchführen. Die abh GmbH ist ein renommiertes mittelständisches Marktforschungsinstitut in Köln und führt diese Analysen seit über zwei Jahrzehnten für wichtige Partner im Einzelhandel und der Industrie durch.

Der Einrichtungspartnerring hat dazu gemeinsam mit der abh GmbH einen Fragebogen entwickelt, der noch auf Ihre individuelle Situation erweitert werden kann. Bereits durchgeführte Befragungen von Möbel- und Einrichtungshäusern dienen zur Bestimmung von Benchmarks, die Ihnen wertvolle Erkenntnisse zu Ihrer eigenen Image- und Wettbewerbspositionierung liefern. Schwachpunkte und Stärken werden so schnell aufgedeckt, neue wichtige Grundlagen für strategisches Handeln in der Zukunft werden bestimmt.

## Methoden der Befragung

- ✓ **Repräsentative Befragung**  
Gemeinsam mit der abh GmbH bestimmen Sie die Untersuchungsregion. Aus der Grundgesamtheit aller Haushalte in diesem Gebiet wird eine repräsentative Stichprobe gezogen. Befragt werden 400 haushaltsverantwortliche Personen, d.h. die Personen, die in Ihrem Geschäft über Kauf und Nicht-Kauf entscheiden. Ausgebildete und erfahrene Mitarbeiter der abh GmbH befragen per computerunterstützter Interviewtechnik (CATI) die haushaltsverantwortlichen Personen zu Ihren Einstellungen und Beweggründen gegenüber Ihrem Haus und Ihren Wettbewerbern.
- ✓ **Nicht-Mehr-Kunden-Befragung**  
300 Nicht-Mehr-Kunden, d.h. Personen, die in dem Geschäft seit einem Jahr oder länger nichts gekauft

bzw. geliefert bekommen haben, werden hier mittels CATI befragt. Voraussetzung hier: Zur-Verfügung-stellen entsprechender Listen mit Telefonnummern.

- ✓ **Persönliche Befragung (face-to-face)**  
Bei dieser Methodik werden 120 Besucher Ihres Möbel- und Einrichtungshauses direkt befragt.

## Inhalte der Befragung

- ✓ Besuchshäufigkeit Ihres Hauses und von Möbel- und Einrichtungshäusern generell
- ✓ Wahrnehmung von unterschiedlicher Werbung Ihres Hauses und Ihres Wettbewerbs
- ✓ Bekanntheit und Bevorzugung (Relevant Set) von Möbel- und Einrichtungshäusern in der untersuchten Region
- ✓ Beurteilung von verschiedenen Leistungen und Angeboten Ihres Hauses und des jeweiligen von der Person bestimmten TOP-Wettbewerbers. Zu den Leistungen und Angeboten zählen wir u.a. die Auswahl bei Möbeln und Mitnahmeprodukten, die Einkaufsatmosphäre, das Preis-Leistungs-Verhältnis, Sonderangebote, die Beratung und den Service.
- ✓ Kaufmeidungsgründe und Optimierungsvorschläge

## Stichprobe und Durchführungszeitraum

Als Mindeststichprobe einer belastbaren repräsentativen telefonischen Befragung sehen wir 400 potenzielle Endkunden. Als Mindeststichprobe einer Nicht-Mehr-Kunden-Befragung werden 300 Interviews gesehen. Eine persönliche Befragung an Ihrem Haus sollte mit einer Mindestanzahl von 120 Interviews auskommen. Den Durchführungszeitraum wählen Sie selber, die Spezialisten von abh garantieren die Lieferung einer Ergebnispräsentation innerhalb von acht Werktagen nach Ende der Befragung.

**Bitte Angebote anfordern bei:**  
abh GmbH  
Dipl. Kfm. Walter Heitmann  
Weißhausstrasse 23a  
50939 Köln  
wheitmann@abh.de  
Tel 0221-94400440

**Ansprechpartner beim  
Einrichtungspartnerring:**  
Stephan Belte

