

Anleitung Kundenanalyse

Quelle: Nagel, Kurt, Heinz Stark. *Marketing und Management. Aus der Reihe: Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen.* Bad Wörishofen: Holzmann Verlag. 2009. S. 246.

Immer auf der sicheren Seite

- ✔ **Von unserer Fachredaktion geprüft** Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Marketing und Management

Bestell-Nr. 1821.04, Preis 33,90 € inkl. MwSt. zzgl. Versandkosten
www.holzmann-medienshop.de



Anleitung Kundenanalyse

Auf Dauer erfolgreich sein: Das können nur Handwerksunternehmer, die Ihre Hauptzielgruppen definieren und deren Bedürfnisse bestmöglich erfüllen.

Das folgende Arbeitsblatt hilft Ihnen bei der Kundenanalyse: Welche sind die Hauptzielgruppen Ihres Betriebs und was sind deren wichtigste Bedürfnisse?

Unser Arbeitsblatt veranschaulicht dies: Anhand Ihrer Eingaben zu Faktoren wie Umsatzanteil, Entscheidungskriterien der Kunden bei der Auftragsvergabe oder mit der jeweiligen Zielgruppe verbundenen Risiken.

Kriterien Zielgruppen	Umsatzanteil		Gewinnanteil		Wichtigkeit für uns	Entscheidungs- Kriterien des Kunden	Risiken für uns	Maßnahmen
	heute	mor- gen	heute	mor- gen				
1.								
2.								
3.								
4.								