

GOMARKETING FÜR DEN EINZELHANDEL





Geomarketing ist Ihr Schlüssel zum erfolgreichen Handeln.

„Erfolgreich handeln“ heißt, die richtigen Produkte am richtigen Ort anzubieten und da zu sein, wo Ihre Kunden sind. Doch was ist der richtige Ort für Sie?

Geomarketing gibt Ihnen detaillierte Einblicke in regionale Stärken und Schwächen Ihres Marktes. Damit haben Sie den Kompass für Ihre strategische Ausrichtung in Business Development, Expansion, Vertrieb und Marketing.

Unsere unabhängigen, objektiven und konkreten Handlungsempfehlungen unterstützen Ihre unternehmerische Entscheidungsfindung und Strategieausrichtung.

Nutzen Sie unser weltweites und lokales Expertenwissen rund um Handelsstandorte und -investments. Wir zeigen Ihnen, welche Städte, Lagen und Immobilien ideal zu Ihren Marken und Wachstumszielen passen.

Mit unserer Unterstützung ...

- » treffen Sie die richtigen Standortentscheidungen für mehr Markenpräsenz, Umsatz und nachhaltiges Wachstum.
- » stellen Sie Ihr Filialnetz optimal auf und schöpfen so das Marktpotenzial in Ihren Einzugsgebieten effizient ab.
- » richten Sie Ihr Marketing effektiv am regionalen Zielgruppenprofil- und potenzial aus.

Dank unserer jahrzehntelangen Handlungserfahrung, innovativer Methodik und exklusiver Daten sind wir ein zuverlässiger Begleiter durch die Herausforderungen im heutigen, hoch kompetitiven Handel.



Standortentscheidungen sicher treffen

Standortentscheidungen gehören aufgrund des Investitionsrisikos und ihrer langfristigen Auswirkungen zu Schlüsselentscheidungen Ihrer Distributions- und Unternehmensplanung.

Mit unseren fundierten Daten, Analysen und Expertisen finden Sie die optimalen Standorte für Ihr Filial- und Vertriebsnetz und sichern Ihre Entscheidungen ab.

- » Optimieren Sie Ihr Netz unter Berücksichtigung von Wettbewerbseffekten.
- » Bewerten Sie die Zukunftssicherheit von Standorten.
- » Vergleichen Sie Umsatz- und Zielgruppenpotenziale prospektiver Standorte.
- » Beziffern Sie die genaue Entwicklung der Marktabschöpfung bei Konsolidierung
- » Erkennen Sie die Erfolgsfaktoren Ihrer Stores samt Auswirkungen auf die Performance.

Optimieren Sie Ihr Marketing

Anzeigenblätter, Postwurfsendungen, Sonderbeilagen oder Außenwerbung sind für Sie als Einzelhändler wichtige Marketinginstrumente, um Kunden zu informieren, zu binden und die Absatzpotenziale von Filialen zu steigern.

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre regionalen Käufer, Zielgruppen und Wettbewerber zu identifizieren. So können Sie Streuverluste minimieren und Ihre Media-Budgets so effektiv und effizient wie möglich investieren.

- » Finden Sie heraus, wo die Konsumenten wohnen, die ein besonders hohes Ausgabepotenzial für Ihr Sortiment haben.
- » Erkennen Sie, wer Ihre Zielgruppe wirklich ist und wo sie einkauft.
- » Fokussieren Sie Streugebiete auf Regionen mit Zielgruppenpotenzial und erhöhen Sie Ihren Return on Investment.

Umfassende GfK Handelsexpertise

Gemeinsam mit Ihnen identifizieren wir Ihre optimalen Standorte, Absatzkanäle, Vertriebs- und Marketing-strategien.

Unsere Experten für den Handel verfügen über langjährige Erfahrung in der Lösung Ihrer Fragestellungen. Über das GfK-Netzwerk haben wir weltweites Vor-Ort-Wissen zu Märkten und Standorten.

Mit unserer fundierten Methodik und Beratungskompetenz bieten wir Ihnen relevante Markteinblicke sowie klare und umsetzbare Handlungsempfehlungen.

Unser Leistungsportfolio für Einzelhändler:

- » Handelsrelevante Strukturdaten zu Marktpotenzialen und Verbrauchern
- » Ermittlung von Umsatzpotenzialen und Standortbewertung für einzelne Stores oder Filialnetze
- » Beurteilung der Marktanteile sowie der Marktpositionierung
- » Strategische Filialnetz- & Standortexpansion sowie Konsolidierung von Filialnetzen
- » Zielgruppen-Profilung & -Lokalisierung, Werbemittelverteilungsplanung

Bei Fragen sind wir gerne für Sie da:

T +49 40 5701 325 20
geomarketing@gfk.com

“Mit GfK haben wir für unsere Expansionsplanung den idealen Kooperationspartner gefunden. Für die Zukunft und die Eroberung neuer Standorte fühlen wir uns so bestens gerüstet.“

Carla Gebühr
Head of Retail, CMLC GmbH

“GfK Insights liefern nicht nur Markttransparenz, sondern sie sind auch ein wichtiger Faktor in unserem langfristigen strategischen Entscheidungsprozess – von Sortimentsfragen bis zu Marketingaktivitäten für unsere Mitglieder.“

Benedict Kober
Executive Board Spokesman, Euronics

“Unsere Retail Outlet Manager wollen wissen, wie sich bestimmte Produkte verkaufen und wie ihr Markt bzw. ihre Region im Vergleich mit anderen performt. Und genau das kann ich ihnen jetzt sagen – dank unserer Arbeit mit GfK!

Michael Reiner
Head of Market Research/Analysis, Media-Saturn-Holding GmbH

Über GfK

GfK steht für zuverlässige und relevante Markt- und Verbraucherinformationen. Durch sie hilft das Marktforschungsunternehmen seinen Kunden, die richtigen Entscheidungen zu treffen. GfK verfügt über 80 Jahre Erfahrung im Erheben und Auswerten von Daten. Rund 13.000 Experten vereinen globales Wissen mit Analysen lokaler Märkte in mehr als 100 Ländern. Mithilfe innovativer Technologien und wissenschaftlicher Verfahren macht GfK aus großen Datenmengen intelligente Informationen. Dadurch gelingt es den Kunden von GfK, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und das Leben der Verbraucher zu bereichern.