

# BAU- UND HEIMWERKERMÄRKTE IM NEW NORMAL

## WIE WIRKT SICH CORONA AUF DIE KUNDENANSPRACHE AUS?



Konzept & Markt GmbH  
 Bischof-Blum-Platz 2  
 D-65366 Geisenheim / Wiesbaden  
 Tel. + 49 (0) 6722 75034 11  
 Fax. + 49 (0) 6722 75034 21  
 www.konzept-und-markt.com

- Kunden-Touchpoints**  
 Treiberwirkungen der Kunden-touchpoints für Baumarkt-Kunden und Warengruppen-Käufer
- Markenwert, Markenstärke und Hitlisten der Baumärkte** aus Sicht ihrer Kunden
- Topaktuelles Sonderthema**  
 „Wie digital bleiben die Kunden nach Corona und wie verhalten sich Generation Z, Y und X?“

**Eine Gemeinschaftsproduktion von Konzept & Markt GmbH und Dähne Verlag GmbH!**

### Studieninhalte

- ▶ **Markenkauftrichter** für alle Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland
- ▶ **Markenstärke** und monetärer **Markenwert**
- ▶ **Erwartungen** der Baumarktkunden im Hinblick Services und Auswahl
- ▶ **Stellenwert** von neuen Playern, wie **ManoMano**
- ▶ Ermittlung der **Imagetreiber** eines Bau- und Heimwerkermarktes
- ▶ **Optimale Touchpoints** mit Treiberanalysen für Baumärkte und gekauften Warengruppen

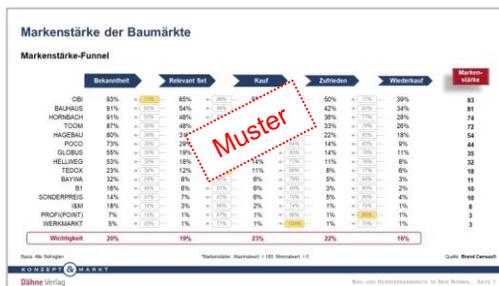
### Zusatzthemen

#### DIGITALE KUNDENANSPRACHE UND SOCIAL MEDIA

- ▶ Stellenwert von Smartphone, Tablet und Laptop
- ▶ Einfluss von Corona auf die Nutzung unterschiedlicher Informationsquellen (Offline + Online)
- ▶ Stellenwert von Influencern und YouTube

#### KÄUFERREICHWEITEN

- ▶ Gekaufte Warengruppen
- ▶ Bekannte und gekaufte Marken innerhalb der Warengruppen



# BAUMÄRKTE IM NEW NORMAL

## WIE WIRKT SICH CORONA AUF DIE KUNDENANSPRACHE AUS?

### Studiendesign

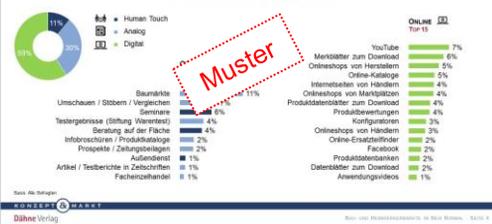
- ▶ Repräsentative Stichprobe von 2.000 Baumarktkunden
- ▶ Online-Befragung
- ▶ Feldarbeit: März 2021
- ▶ Ergebnisdarstellung für Boomer, GenX, GenY und GenZ

### Einbezogene Handelsunternehmen

- |                        |                               |
|------------------------|-------------------------------|
| ▶ Bauhaus              | ▶ ManoMano                    |
| ▶ B1 Discount-Baumarkt | ▶ OBI                         |
| ▶ BayWa                | ▶ Poco                        |
| ▶ Globus / Hela        | ▶ Profi bzw. Profipoint (EMV) |
| ▶ Hagebau              | ▶ Sonderpreis!                |
| ▶ Hellweg              | ▶ Toom Baumarkt               |
| ▶ Hornbach             | ▶ Tedox                       |
| ▶ I&M Bauzentrum       | ▶ Werkmarkt                   |

### Touchpoint-Optimierung der Kundenansprache

Treiber für die Aktivierung zum Kauf bei BAU- UND HEIMWERKERMÄRKTEN



### TOP-Baumarkt 2021

Hitliste Erfolgsindex insgesamt für alle Faktoren



### Haben Sie Interesse? Fragen Sie Ihre Ansprechpartner:

- ▶ Für Fragen zur Konzeption und zum Inhalt der Studie wenden Sie sich bitte an:

Konzept & Markt GmbH  
 Dr. Ottmar Franzen  
 Tel.: 06722 / 75034 11  
 Fax: 06722 / 75034 21  
 E-Mail: franzen@konzept-und-markt.com

Dähne Verlag GmbH  
 Dr. Joachim Bengelsdorf  
 Tel.: 07243 / 575-208  
 E-Mail: j.bengelsdorf@daehne.de

### Bestellformular: Sichern Sie sich Ihren Wettbewerbsvorteil!

Hiermit bestellen wir \_\_\_ Exemplar(e) der Repräsentativstudie „Bau- und Heimwerkermärkte im New Normal: Wie wirkt sich Corona auf die Kundenansprache aus?“ zum Preis von 2.950 EUR pro Exemplar.

*Als weiteren Service bieten wir Ihnen gerne an, die Studie in Ihrem Haus ohne zusätzliche Kosten zu präsentieren.*

Der Preis versteht sich zzgl. MwSt. Der Rechnungsbetrag ist sofort nach Berichtslieferung und ohne Abzug zahlbar. Auslieferung: April/Mai 2021. Gerichtsstand: Frankfurt am Main. Es gelten die AGB von Konzept & Markt GmbH, Geisenheim.

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

Datum / Stempel: \_\_\_\_\_