

Referenzprojekt „Zielkundenbefragung“

- Ziel
 - Ermittlung des Vertriebspotentials einer Produktvariante der Lifta Lift und Antrieb GmbH
 - Ergänzende Erhebung von Informationen zu Preissensibilität und Kaufkriterien der relevanten Zielgruppe
- Aufgabe
 - Konzeption der Befragung und Entwicklung des einzusetzenden Fragebogens
 - Fokussierung auf Kurzfragebogen zur Steigerung der Teilnahmequote
 - Einarbeitung von Bildmaterial zur Erhöhung der Induktivität der Befragung
- Umsetzung
 - Organisation der Befragung als Face-to-Face-Erhebung in der Kölner Innenstadt
 - Bereitstellung von Genehmigungen
 - Rekrutierung und Schulung der einzusetzenden Interviewer
 - Quotierung der Stichprobe entsprechend der entwickelten Konzeption
 - Digitalisierung und Prüfung der erhobenen Daten
- Ergebnis
 - Differenzierte Auswertung der Befragungsergebnisse, graphische Aufbereitung der Auswertungsergebnisse und Erstellung eines finalen Ergebnisberichts
 - Direkte Implementierung der Ergebnisse im Rahmen einer Vertriebstagung durch die Lifta Lift und Antrieb GmbH



*„Wahnsinnig schnelle Umsetzung
– von heute auf morgen gestartet.
Optimale Aufbereitung der
Ergebnisse und dabei eine sehr
professionelle Betreuung. Das
nenne ich Service-Leistung.“*

Florian Reinhardt

Verkaufsleiter
Lifta Lift und Antrieb GmbH

