

Haushaltsausgaben im Detailhandel

Nutzen Sie die Erkenntnisse über das Ausgabeverhalten Ihrer Kunden!

Ausgangslage

Im heutigen Verdrängungsmarkt und der Zunahme des Drucks durch neue Marktteilnehmer kann es sich kein Detailhandelsunternehmen mehr leisten, bei der Marktbearbeitung unsystematisch vorzugehen.

Wo befinden sich die interessanten Märkte? Wie werden sie sich entwickeln? Wer gibt wo sein Geld wofür aus? Das sind Fragen, die sich in diesem Zusammenhang stellen.

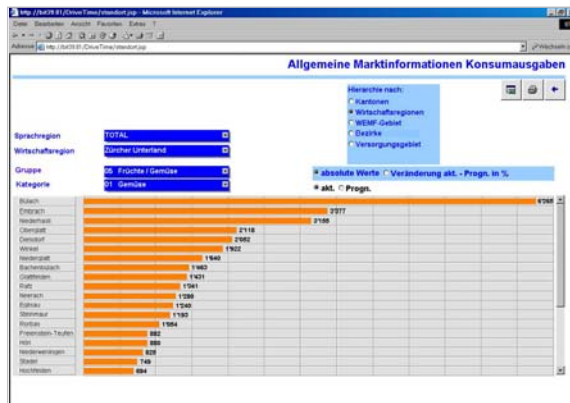
Datenbasis

Unsere regioBASE bildet eine unverzichtbare Basis für solche kleinräumige Analysen, Markt- und Zielgruppensegmentierung, Potenzialindikatoren, Marketing- und Vertriebsüberlegungen.

Denn regioBASE ist die einzige Datenquelle der Schweiz, die umfassende Ist-Daten zu soziodemographischen Merkmalen sowie zum Wohlstand und zur Wirtschaftskraft auf Ebene Gemeinde enthält und diese auch als zuverlässige Prognosen bis ins Jahr 2015 fortschreibt.

Haushaltsausgaben

Basierend auf der offiziellen Einkommens- und Verbrauchserhebung (EVE) berechnen wir mit unseren Modellen die Verteilung der Haushaltsausgaben auf die einzelnen Gemeinden der Schweiz und prognostizieren zuverlässig deren Entwicklung bis ins Jahr 2015.



Gemeinden sortiert nach Ausgaben für Gemüse.

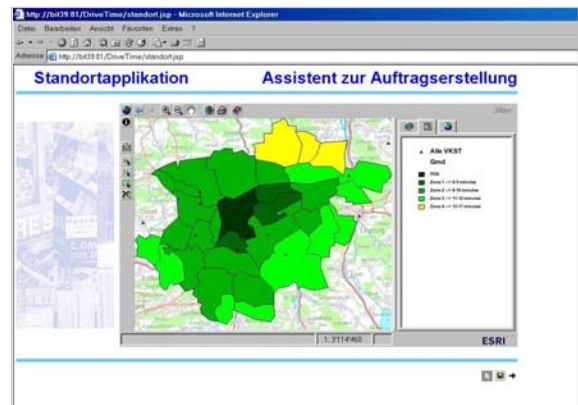
Dank des hohen Feinheitsgrades der Ausgabenkategorien (ca. 460) lässt sich fast jedes beliebige Sortiment nachbilden. Dadurch erhalten Sie aufschlussreiche Informationen zu

Grösse und Entwicklung des für Ihr Angebot relevanten Marktpotenzials.

Umsetzung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, diese Potenzialdaten einzusetzen. Karten mit der Darstellung von Gemeinden nach Höhe bestimmter Ausgaben sind eine davon.

Die Darstellung des Marktpotenzials innerhalb des Einzugsgebietes eines bestehenden oder künftigen Standortes ist eine weitere Anwendung.



Einzugsgebiet nach Ausgaben-Klassen.

Im Rahmen von Standort-Expertisen oder massgeschneiderten Applikationen kann über 3 Schritte ausgehend von den relevanten Haushaltsausgaben der mutmassliche Umsatz eines geplanten Standortes bestimmt werden.



Vom Marktpotenzial zur Umsatzprognose.

weitere Einsatzgebiete

Nebst den bereits beschriebenen gibt es viele weitere Einsatzmöglichkeiten von Markt- und Potenzialdaten im Detailhandels-Umfeld, z.B.

- Optimierung der Vertriebsnetze
- Verbesserung der kleinräumigen Vertriebssteuerung durch Einbezug der Marktsicht
- Systematischere Marktbearbeitung
- Optimierung des Einsatzes von Marketingressourcen durch Elimination von Streuverlusten
- Abstimmung des Sortiments auf die lokalen Gegebenheiten
- Nutzung regionaler Chancen
- Marktdaten als Kontrollinstrument zur Messung des Erfolges regionaler Massnahmen
- Erhöhung der Budgetgerechtigkeit dank Abstützen auf Facts zur Grösse und Entwicklung des zu betreuenden Gebietes
- Erhöhung der Motivation der Mitarbeiter dank objektiver Benchmarks und Kennzahlen

Datenkatalog

So vielfältig wie die Einsatzgebiete sind die Daten und Prognosen, die wir auf Gemeinde- und teilweise auf PLZ-Ebene anbieten.



Die wichtigsten davon sind:

- Wohnbevölkerung* (Alter, Geschlecht, Nationalität)
- Erwerbstätigkeit* (Alter, Geschlecht, Nationalität)
- Haushalte / Haushaltsvorstand* (Alter, Geschlecht, Nationalität)
- Wohlstand (Steuerpflichtige, Erwerbsart, Einkommensklasse)
- Wohlstand Haushalte (Reineinkommen, Reinvermögen, Alter)
- Persönlich verfügbares Einkommen PVE*
- Reineinkommen (Erwerbsart)
- Vermögen (Anzahl Vermögenssteuerpflichtige)
- Haushaltsausgaben* (über 400 Ausgabegruppen)
- Arbeitsstätten (nach Wirtschaftszweigen, über 700 Abstufungen, Grössenklassen)

- Beschäftigte (nach Wirtschaftszweigen, über 700 Abstufungen, Grössenklassen)
- Lohnsummen
- Einzelhandel (Beschäftigte nach Penum, Umsatz nach Wirtschaftszweig)
- Wohngebäude / Wohnungen*
- Bauvorhaben (bewilligt)
- Bauinvestitionen für Bauvorhaben (bewilligt)
- Automobil* (Neuzulassungen, Bestand)
- Geografie

Gerne beraten wir Sie zu Inhalt und Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Datenkategorien oder zur Bildung von individuellen Marktpotenzial-Indikatoren.

Über uns

Wir von der bwv its GmbH verfügen über eine grosse Erfahrung im Detailhandel. Von der Lieferung von Marktdaten über Standort-Analysen und Vertriebsnetz-Optimierungen bis hin zu integrierten Standort-Planungs- und Beurteilungssystemen haben wir eine Vielzahl von Projekten erfolgreich abgewickelt.

Unsere 3 Kern-Kompetenzbereiche kommen uns dabei sehr zustatten:

Marktsicht (Content)

Fähigkeit zur Lieferung unternehmensspezifischer Marktdaten. Erfahrung im Umgang mit mikrogeographischen Marktinformationen und Prognosen zur Identifikation unausgeschöpfter Potenziale.

Management Know-how (Consulting)

Fähigkeit, die Managementperspektive einzunehmen, d.h. die Dinge aus der Sicht des Entscheiders zu sehen und zu verstehen, welche Informationen zur Führung notwendig sind.

IT Kompetenz (Software, Datenbanken)

Fähigkeit zur massgeschneiderten und effizienten technischen Umsetzung der Kundenanforderungen dank modularer, standardisierter Prozesse.

bwv its GmbH

Wassergasse 18
 CH-9000 St. Gallen
 Phone +41 (0)71 226 86 00
 Fax +41 (0)71 226 85 99
 info@bwvits.ch
 www.bwvits.ch



* Prognosen bis 2015