



IHRE FRAGESTELLUNG

Unsere Konfitüren-Marke braucht neue Impulse. Der Wettbewerb bietet teilweise mehr Inhalt zu niedrigeren Preisen und auch andere Sorten. Deshalb überlegen wir auf Bio zu setzen, ein Gütesiegel zu verwenden, den Preis zu senken oder die Inhaltsmenge zu erhöhen. Oder sind neue Sorten die Lösung? Muss ich alles machen, um erfolgreicher zu sein oder reicht eine Maßnahme?





UNSER ANSATZ





UNSER ANSATZ FÜR MAX' FRAGEN

Simulierte Kaufsituation & Marktsimulator als Ergebnis

 Simulierte Kaufsituation an einem nachgebildeten Lebensmittelhandels-Regal

Mit dem Wahlexperiment konnten wir die Wirkung verschiedener Kombinationen aus Packungsgrößen, Sorten und Gütesiegel am Regal im Wettbewerbsumfeld prüfen.

Marktsimulator

Damit konnten wir unterschiedliche Marktszenarien prüfen und vergleichen, um die Maßnahme mit den Größten Umsatzplus zu identifizieren.

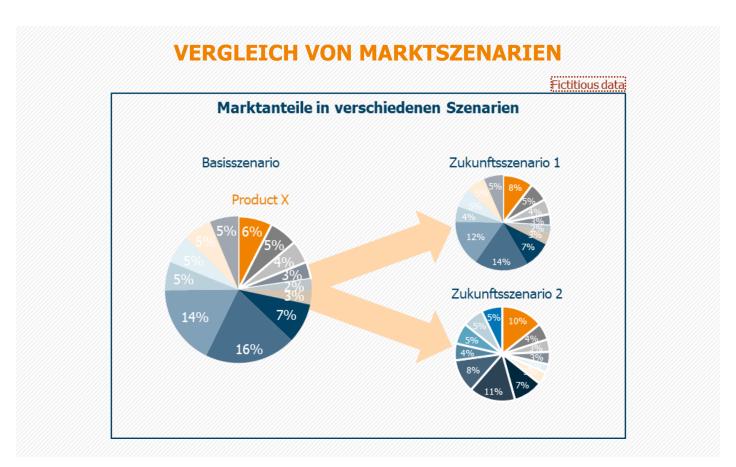


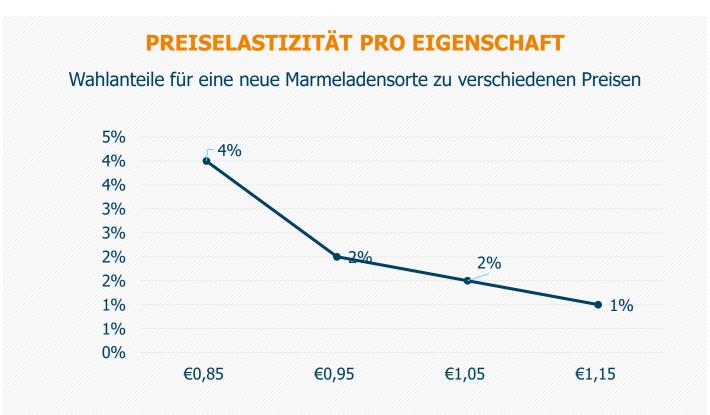
MAX' ERKENNTNISSE

- Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass die wichtigsten Produkteigenschaften bei Konfitüren der Preis und die Kombination aus Marke und Sorte sind.
- Die Inhaltsmenge hat eine geringere Relevanz für die Wahl. Ebenso Bioinhaltsstoffe oder ein Gütesiegel.
- In der Simulation zeigt sich, dass eine Preisreduktion um 10% den größten positiven Effekt hätte.
- Auch die Optimierung der Range durch den Austausch dreier alter Sorten gegen vier neue Geschmacksvarianten steigert den Umsatz und Absatz.



OUTPUT







IHR KONTAKT

GIM Gesellschaft für Innovative Marktforschung mbH

Goldschmidtstr. 4–6 | 69115 Heidelberg Telephone: +49 (0)6221 83280 | Fax: +49 (0)6221 832833 info@g-i-m.com | www.g-i-m.com



Ron Degen
Senior Research Director
+49 (0)6221 8328 292
r.degen@g-i-m.com

