

Projektbeispiel

Marktpotenzialanalysen | Konsumgüter



KONTAKT

Ralf Hildebrandt

sciendea – Marktanalysen / Strategie / Beratung

Winthirstr. 4 RGB | D-80639 München

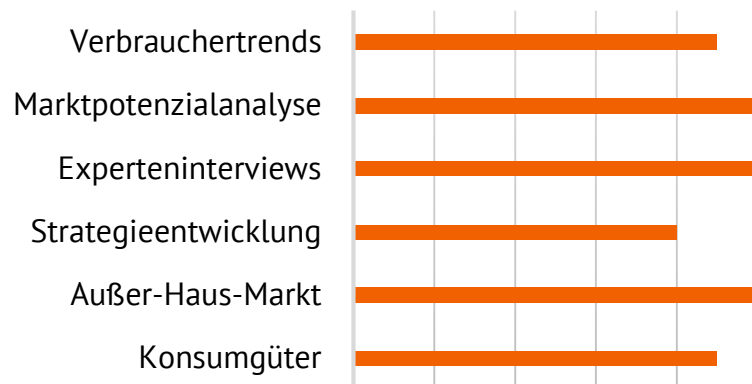
M: +49.171.7878610

r.hildebrandt@sciendea.de

www.sciendea.de



PROJEKTKOMPETENZEN



Marktpotenzialanalyse Außer-Haus-Markt für Heißgetränke

> Kunde

Der Produktbereich Heißgetränke eines international führenden Konsumgüterherstellers.

> Herausforderung

Das Unternehmen möchte seine globale Tee-Produktlinie erfolgreich im deutschen Außer-Haus-Markt etablieren. Dazu wird eine strategische Analyse des Heißgetränkemarktes in Deutschland benötigt.

> Lösungsansatz

sciendea führt 80 Interviews mit Einkäufern/Entscheidern in relevanten Absatzmärkten und gewinnt so wertvolle Einblicke in den deutschen Außer-Haus-Markt für Heißgetränke:

- ✓ Verbrauch, Absatz- und Umsatzanteile, Wareneinsatz, Saisonverläufe nach Heißgetränkearten
- ✓ Bezugsquellen, Einkaufsgewohnheiten, Packungsgrößen und -formen nach Heißgetränkearten
- ✓ Marktanteile, Markenpräferenzen und Markenimage der Anbieter
- ✓ Einschätzung der wichtigsten Endverbraucher-trends und der zukünftigen Marktentwicklung

Auf Basis der Befragungsergebnisse werden die Verbräuche nach Absatzkanälen und Heißgetränkearten berechnet und zukünftige Markt- und Absatzpotenziale prognostiziert.

> Ergebnis

Die Analyse lieferte dem Kunden ein umfassendes Bild über Marktpotenziale, Trends und Wettbewerbsstrukturen pro Absatzkanal. Dadurch konnte er sich auf die für ihn lukrativsten Absatzkanäle konzentrieren und die Tee-Produktlinie dort erfolgreich einführen.