

SKOPOS
Marktpotentialanalyse



Welches Potential steckt in meinem (neuen?) Produkt?

Hinter der Frage nach dem Marktpotential verbirgt sich zumeist eine der **beiden** folgenden **Fragestellungen**:

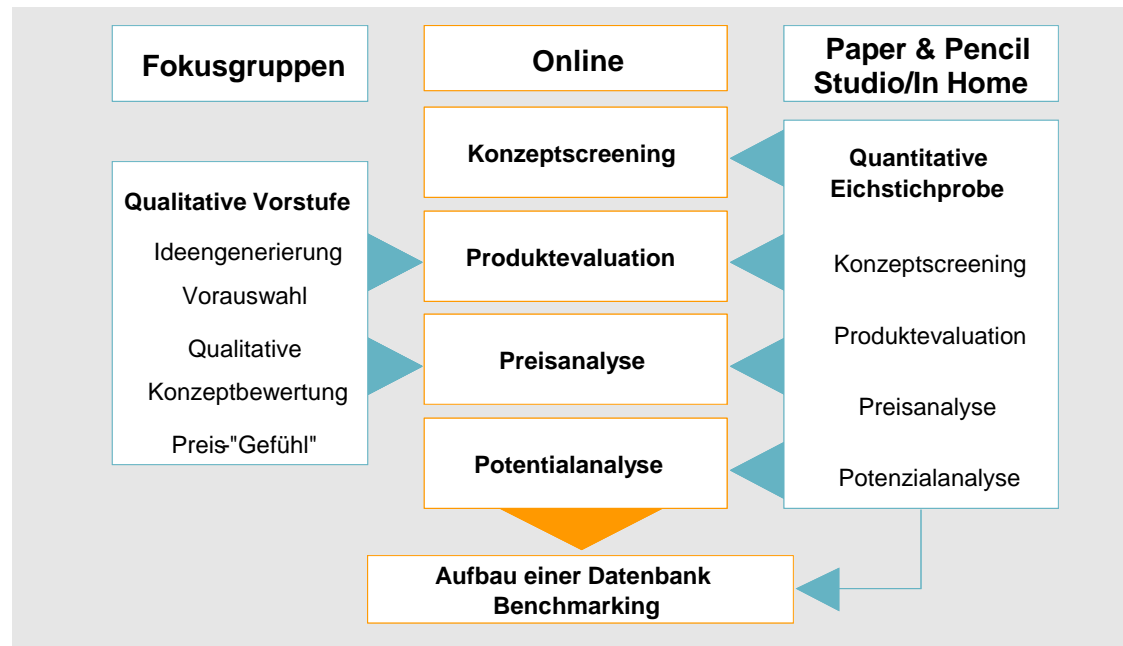
- Hat mein neues/innovatives Produkt/Konzept überhaupt eine **Chance** auf dem Markt? Gibt es dafür überhaupt Interessenten? Was müsste ich ggf. verändern, um eine Chance am Markt zu generieren?
→ Qualitativer/quantitativer Lösungsansatz (Konzepttest)

- Welchen Absatz kann ich bei der Markteinführung oder bei Veränderung bestimmter Produkteigenschaften oder des Preises am Markt erzielen? Wie ändert sich der **Marktanteil** meines Produktes?
→ Quantitative Absatzprognose/Marktsimulation



- Beide Fragestellungen und Lösungsansätze können **unabhängig** voneinander verfolgt werden
- Sie lassen sich aber auch in ein **Gesamtkonzept integrieren**, dass sich am Entwicklungszyklus des Produktes orientiert

- Der **Entwicklungszyklus** eines Produktes von der Ideenfindung (Konzeptscreening) über Konzepttests und Preisfindung bis zur Marktpotenzialanalyse sollte an jeder Stelle marktforscherisch begleitet werden
- Dabei ist es häufig möglich (und in der Regel sehr kosteneffizient), die zentralen quantitativen Tests online durchzuführen, sofern die avisierten Zielgruppen dies erlauben. Parallel zur **Online-Stichprobe** sollte in diesem Fall einmalig eine **Eichstichprobe** Offline erhoben werden, um die Ergebnisse der Online-Befragung in realistische Potenziale umrechnen zu können
- Sollte die Zielgruppe nicht online erreichbar sein, würde ausschließlich mit klassischen Datenerhebungsmethoden gearbeitet



Für die unterschiedlichen Fragestellungen bieten sich unterschiedliche Analysemethoden an

Wie wird sich der Absatz entwickeln?

- Um eine verlässliche Prognose der Absatzentwicklung zu erhalten, ist in aller Regel eine quantifizierende Untersuchung mit nicht zu geringer Fallzahl erforderlich
- Methodisch bietet es sich normalerweise an, nicht "platt" nach z.B. "Kaufbereitschaft" zu fragen, sondern diese Frage mit Trade-off-Techniken zu verbinden. In diesem Zusammenhang hat die Conjoint-Analyse einen hohen Stellenwert

Welche Features? Welcher Preis?

- Um die marktgerechte Kombination von Produkteigenschaften und Preis zu untersuchen, bieten sich Choice Based Conjoint Analysen an
- Flankierend dazu sollte die generelle Preisbereitschaft der Zielgruppe mit anderen klassischen Methoden (z.B. Gabor-Granger /Van Westendorp) erfasst werden

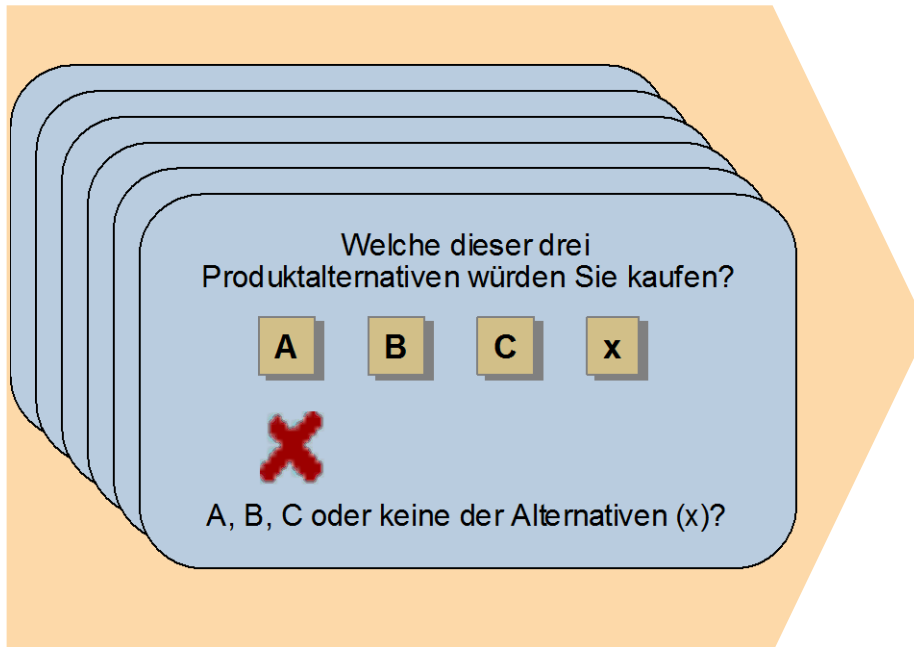
Wie wird der Markt reagieren?

- Auf Basis der Conjoint-Daten und weiterer Merkmale werden interaktive Marktsimulationen erstellt. Solche Tools sind komfortabel zu bedienen und werden individuell auf das spezifische Kundenbedürfnis hin entwickelt. So lässt sich z.B. über einfache Klicks herausfinden, wie sich der prognostizierte Marktanteil ändert, wenn der Preis gesenkt wird oder bestimmte Produkteigenschaften sich verändern

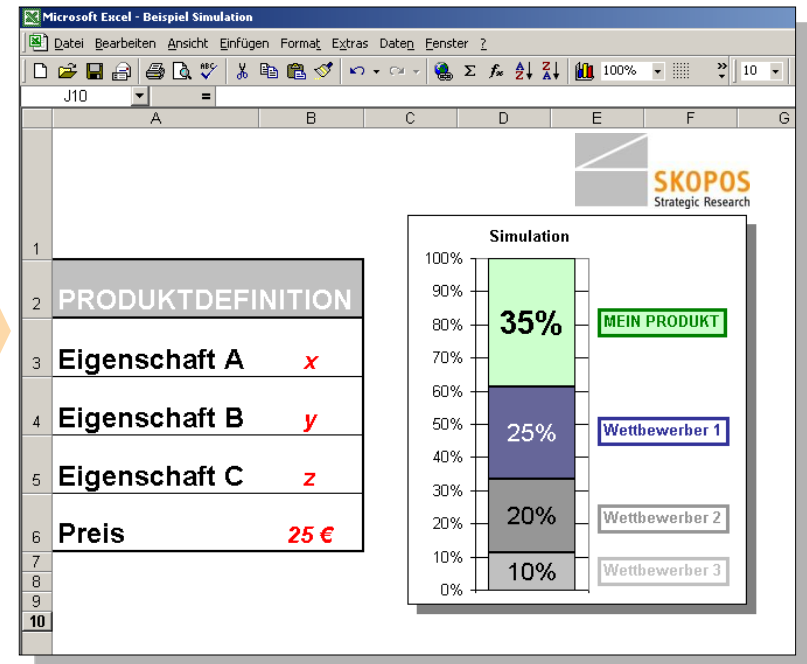
Choice Based Conjoint (CBC)

- CBC ist der tatsächlichen **Kaufentscheidung** am nächsten
- Bündel von **Produktmerkmalen** (Konzepte) werden mit Preisen versehen und zur Auswahl vorgelegt; Anhand der **Auswahlentscheidungen** lässt sich das Marktverhalten modellhaft simulieren; dieses Modell stellt die Basis für das Marktsimulationstool dar

CONJOINT-Abfragen



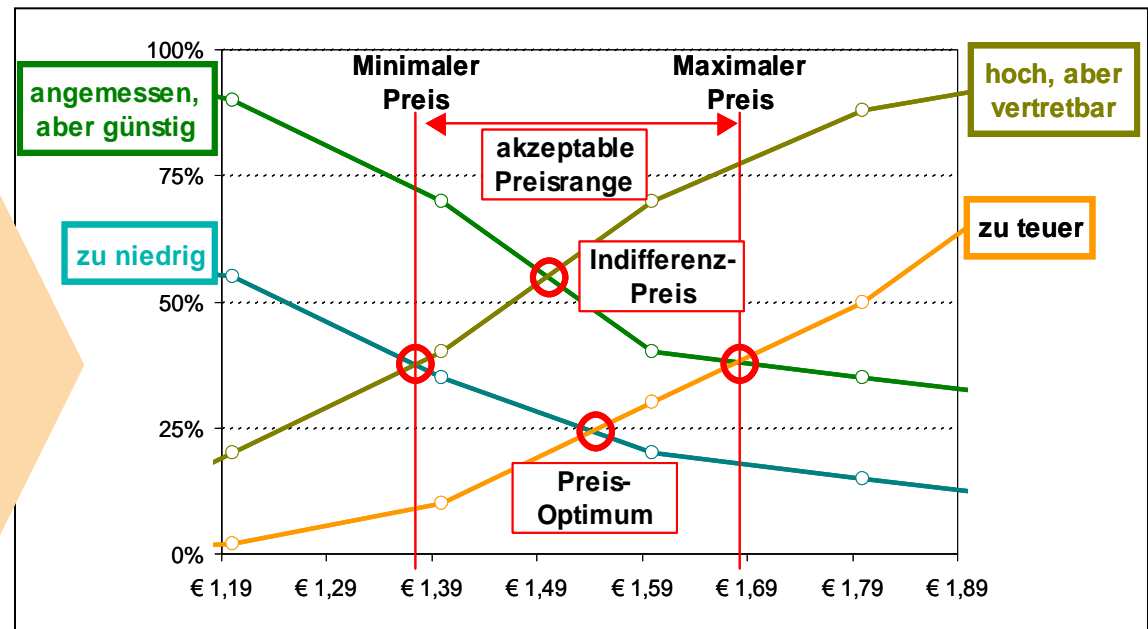
Simulationstool



Preisanalyse nach Gabor-Granger/Van Westendorp

- Die Gabor-Granger-Methode ist eine seit langem bewährte Methode zur Ermittlung der **optimalen Preisrange**
- Sie hat sich insbesondere bei **neuartigen**, noch nicht oder erst kürzlich am Markt eingeführten **Produkten** bewährt

Auswertung nach Van Westendorp



Erhebung der Preisbereitschaft (Gabor-Granger)

"Welcher Preis erscheint Ihnen ...
 ... relativ hoch, aber noch vertretbar?
 ... zu teuer?
 ... angemessen, aber noch günstig?
 ... so niedrig, dass Sie an der Qualität des Produktes zweifeln würden?"

SKOPOS

Institut für Markt- und
Kommunikationsforschung GmbH & Co. KG
Hans- Böckler- Straße 163
50354 Hürth
Phone: +49 (0) 2233 9988-0
Fax: +49 (0) 2233 9988-111
mail@skopos.de
www.skopos.de



Follow us on

