



Der Tipp des Monats Februar 2010

Autor: Klaus Steinseifer

Die Generation 55+

Und wer bedient die anderen Altersgruppen?

Zu dieser Zielgruppe gehöre ich heute auch und ich werde mit Aktionen überhäuft, täglich. Ich denke mir: "So alt fühle ich mich noch gar nicht. Warum werde ich als Senior mit einer Seniorenwohnung angesprochen?" Glauben Sie mir, die Generation 55+ ist nicht alt und sie will nicht so dargestellt werden. Und wenn körperliche Behinderungen auftreten sollten, ist immer noch Zeit und Geld dafür da, für Änderungen zu sorgen. Ich möchte ans älter werden noch gar nicht erinnert werden! Gerade dann nicht, wenn man kurz davor ist, ins letzte Lebensdrittel einzusteigen.

Mal ehrlich, wie oft haben Sie diese Aussage schon gehört? Alle Handwerksunternehmen scheinen sich auf diese Zielgruppe zu spezialisieren. In der Fachpresse vergeht kein Monat ohne dieses Thema. "Spezialisieren Sie sich auf die Generation 55+ und Sie werden reich!"

Liebe Kolleginnen und Kollegen, der Zug ist abgefahren. Einige wenige Unternehmen im Handwerk haben diese Zielgruppe vor über 20 Jahren schon entdeckt. Das sind heute die Marktführer in diesem Bereich. Deshalb sage ich Ihnen: "Wenn Sie nicht mehr der Erste in einem Spezialistenimage sein können, stellen Sie ein neues Spezialistenimage in den Markt, in dem Sie Erster sein werden!"

Wer bedient eigentlich die anderen Altersgruppen? Oder glauben Sie ernsthaft, dass es in den Altersgruppen der dreißig bis fünfundfünfzigjährigen keine Menschen finden, die eine hochwertige handwerkliche Leistung zu schätzen wissen und bereit sind, dafür ihr Geld auszugeben?

Denken Sie ganzheitlich und bieten Sie Ihre Leistung gezielt für die jeweilige Alterszielgruppe an. Schaffen Sie so von Anfang an Stammkunden, die irgendwann mehr Geld in der Tasche haben und die treue Bindung zu Ihnen schätzen werden.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 3

Kleinkind

Für die Eltern nichts Wichtigeres! Das Kinderzimmer muss ein Traum werden!

Die erste Wohnung

Man hat nicht viel Geld, freut sich über die Beratung des Handwerkers, will und muss noch viel selbst machen, weil das Geld noch nicht reicht. Die Highlights in der Wohnung gestaltet aber auch hier schon der Handwerker, den Rest macht man selbst.

Das erste Eigentum

Man gehört schon zu den Menschen, die etwas mehr Geld verdienen, trotzdem drücken die ersten Immobilienschulden sehr. Auch hier gilt: Seien Sie präsent, als der nette Handwerker von nebenan, der hilft, berät, bestes Material liefert und für die Highlights sorgt.

Beruflicher Aufschwung

Jetzt macht man nichts mehr selbst, vielleicht nur noch, weil es Spaß macht. Der Handwerker wird gerufen, man hat keine Zeit mehr, sich um die Modernisierung der eigenen vier Wände zu kümmern. Man steht viele Stunden im Job und braucht einen erstklassigen Handwerker, der für die repräsentativen Räume sorgt, in denen man auch Geschäftspartner, vielleicht auch den Chef und Kollegen empfangen kann.

Das Büro, der Arbeitsplatz

Auch diese Gebäude und diese Räume sollen schick aussehen. Man denkt an Sie, weil Sie zu Hause tolle Leistungen abgeliefert haben.

Generation 55+

Mann erinnert sich immer wieder gerne an Sie und als langjähriger Stammkunde weiß man ja sowieso, wo man anrufen muss. Heute meldet sich dann vielleicht schon Ihre Tochter oder Ihr Sohn, als Ihre Nachfolger bei diesem Kunden. Sie werden über Generationen hinaus angefragt und die Kinder dieser Zielgruppe sind auch schon Ihre Kunden.

Wenn Sie nur von einer Zielgruppe sprechen, laufen Sie Gefahr, dass die anderen wichtigen Kunden an Ihnen vorbeiziehen. Oder glauben Sie wirklich, dass junge Menschen, die sich einen Handwerker leisten können und wollen, zu einem Unternehmen gehen, wo augenscheinlich nur "55+" bedient wird. Denken Sie darüber nach und schlagen Sie keine Türen zu, die Sie angelehnt lassen können.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 2 von 3

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.