

# Kurz-Check

## „Chancen für die Märkte 50-, 60-, 70-, 80-plus“

Die älteren Zielgruppen eröffnen für viele Unternehmen zusätzliche Erfolgchancen. Dieser Kurz-Check ermöglicht Ihnen eine erste Bestandsaufnahme.

Erfahren Sie, wo für Ihr Unternehmen Potenzial zur Optimierung vorhanden ist. Beantworten Sie die folgenden Fragen zu fünf wichtigen Handlungsfeldern und ermitteln Sie so Ihren Potenzialindex.



## Modul 1: Marketing

	trifft eher zu	trifft teilweise zu	trifft eher nicht zu
--	-------------------	------------------------	-------------------------

Haben Sie bereits Kunden der Zielgruppen 50-, 60-, 70-, 80-plus?

Gibt es Erhebungen über die Altersstruktur Ihrer Kunden?

Kennen Sie die Wünsche und Bedürfnisse dieser Kundengruppen?

Wissen Sie, wie viele Menschen über 50 für Sie als Kunden in Frage kommen (Marktpotenzial)?

Fragen Sie Ihre Kunden regelmäßig, wie zufrieden die unterschiedlichen Zielgruppen mit Ihren Leistungen sind?

Planen Sie, Ihre vorhandenen Produkte oder Dienstleistungen an die Anforderungen von älteren Zielgruppen anzupassen?

## Modul 2: Kommunikation

	trifft eher zu	trifft teilweise zu	trifft eher nicht zu
--	-------------------	------------------------	-------------------------

Gibt es bereits ein Kommunikationskonzept für die Zielgruppen 50-, 60-, 70-, 80-plus?

Sind Ihr Informationsmaterial und Ihre Werbung auf diese Zielgruppen ausgerichtet bzw. angepasst?

Haben Sie Ihr Informationsmaterial und Ihren Internetauftritt überprüft, ob die bei diesen Zielgruppen ankommen?

Wissen Sie, welche Kommunikationskanäle Ihre Kunden zur Information nutzen (Zeitungen, Hörfunk und Fernsehen, Internet, Direct Mail, persönliche Empfehlungen)?

## Modul 3: Gestaltung

	trifft eher zu	trifft teilweise zu	trifft eher nicht zu
--	-------------------	------------------------	-------------------------

Berücksichtigen Sie in Ihrem Informationsmaterial auch die Erfordernisse für ältere Leser?

Achten Sie bei der Auswahl Ihrer Bilder auf realistische und lebensnahe Abbildungen?

Sind Ihnen die grundsätzlichen Gestaltungsregeln für den Einsatz von Schriften, Bildern und Farben bekannt?

Vermeiden Sie in Ihrem Informationsmaterial Anglizismen oder „Fachchinesisch“?

Berücksichtigt Ihr Internetauftritt auch die Bedürfnisse älterer Zielgruppen?

## Modul 4: Vertrieb

	trifft eher zu	trifft teilweise zu	trifft eher nicht zu
--	-------------------	------------------------	-------------------------

Sind Ihnen die besonderen Herausforderungen beim Vertrieb Ihrer Produkte oder Dienstleistungen an die Zielgruppen 50-, 60-, 70-, 80-plus bekannt?

Schulen Sie Ihr Verkaufspersonal gezielt für diese Zielgruppen?

Haben Sie Erfahrung mit der Akzeptanz jüngerer Verkäufer bei älteren Kunden?

Haben Sie bestimmte Programme zur Gewinnung älterer Zielgruppen (Coupons, Kunden empfehlen Kunden, Messebeteiligung)?

Bieten Sie einen besonderen Service für ältere Kunden an?

Stationärer Handel: Sind Ihre Geschäftsräume barrierefrei und gut zu erreichen?

## Modul 5: Personal

	trifft eher zu	trifft teilweise zu	trifft eher nicht zu
--	-------------------	------------------------	-------------------------

Bieten Sie Weiterbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter über 50 Jahren an?

Stellen Sie sicher, dass bei Ausscheiden älterer Mitarbeiter deren Wissen nicht verloren geht?

Fördern Sie die Gesundheit älterer Mitarbeiter durch entsprechende Angebote?

Fördern Sie altersgemischte Teams?

### Zusätzliche Anmerkungen:

---

---

---

---

---

---

# Kurz-Check „Chancen für die Märkte 50-, 60-, 70-, 80-plus“

## Informationen zum Unternehmen

Name: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_

ja

nein

vielleicht  
später

Wünschen Sie eine Ausweitung des Checks?

Wünschen Sie eine telefonische  
Kontaktaufnahme?

Bitte senden Sie die ausgefüllte Checkliste an:

per E-Mail: [kurzcheck@reifenetzwerk.de](mailto:kurzcheck@reifenetzwerk.de)

per Fax: 05 11/95 39 4-9

per Post: Das ReifeNetzwerk · Sertürnerstraße 18 · 30559 Hannover