



LÖSUNGEN



Insights für bessere Standortperformance

INNOFACT Standortanalyse Plus

Egal ob Einzelhandel, Shoppingcenter oder Systemgastronomie: alles was zählt, ist der Erfolg am einzelnen Standort.

Durch eine Befragung Ihrer Zielgruppen auf lokaler oder regionaler Ebene erhalten Sie umfassende Informationen und tiefe Insights über die Performance Ihres Objekts sowie die Potenziale und Risiken am Standort.

Mit der **INNOFACT Standortanalyse Plus** können Sie sich bereits ein Bild machen, bevor Ihre Standortentscheidung fällt. Aber auch nach der Startphase sowie während des Betriebs empfiehlt sich ein Monitoring Ihrer Performance am jeweiligen Standort.

LÖSUNGEN

Daten- und Analyseservice
Standortanalyse Plus



Entdecken Sie das Potenzial Ihres Standortes

Der Einsatz der Methode **INNOFACT Standortanalyse Plus** ist insgesamt in drei Situationen sinnvoll:

- **Vor der finalen Entscheidung für einen Standort** können insbesondere die Verbraucherbedürfnisse oder die Stärke des Wettbewerbs erhoben werden.
- **Nach der Entscheidung, aber vor der Eröffnung** kann die Positionierung Ihres Objekts am neuen Standort feinjustiert bzw. ausgestaltet werden.
- **Im laufenden Betrieb:** Durch den kontinuierlichen Einsatz des Tools (z.B. einmal pro Jahr) können zuvor definierte KPIs gemessen werden, die eine fortlaufende Optimierung z.B. des Marketings und der Kommunikation erlauben.

So funktioniert es

Definiert werden das Einzugsgebiet des jeweiligen Standortes sowie die Unterteilung in einzelne (Sub-) Zonen inklusive zugehöriger Postleitzahlen, z.B. anhand von Anfahrtszeiten.

Dazu werden die Wettbewerber im Einzugsgebiet festgelegt, die zusammen mit Ihrem Objekt abgefragt werden. Schließlich wird die zu befragende Zielgruppe definiert.

Diese Fragen werden beantwortet

Alle wichtigen KPIs können zuverlässig für den jeweiligen Standort erhoben werden, z.B.:

- Markenfunnel: Bekanntheit, Besuchs- und Kauffrequenzen, Reichweite innerhalb des Einzugsgebietes
- Höhe der Ausgaben (pro Besuch/Monat/Jahr)
- Besuchstreiber und -barrieren
- Werbeerinnerung
- Zufriedenheit und NPS
- Image

Es werden KPIs für den Gesamtstandort und alle definierten Subzonen generiert. Bei Bedarf kann auch eine Abfrage von Detailspekten wie Erreichbarkeit, Parkplatzsituation, Preiswahrnehmung, Sortimentsattraktivität, Atmosphäre, Sicherheit oder Standortumfeld mit aufgenommen werden.

Erfolgt die Standortanalyse für mehrere Ihrer Objekte ist auch ein Benchmark verschiedener Standorte möglich. Durch die vorherige Definition von relevanten regionalen Wettbewerbern ist zudem eine Wettbewerbsanalyse möglich.

Das liefert INNOFACT

Die **INNOFACT Standortanalyse Plus** identifiziert aktuelle Kunden und Nichtkunden. So können entsprechende Profile angelegt werden, um die Treiber und Gründe für einen Besuch (= Stärken des Standortes) bzw. Barrieren (= Potenziale des Standortes) aufzudecken. Weiterhin kann der Anteil gemeinsamer Kunden mit dem Wettbewerb im letzten Monat oder im letzten Jahr aufgezeigt werden. Diese Analyse gibt Erkenntnisse über zukünftige Zielgruppen und zeigt konkrete Ansätze zur Optimierung Ihrer Standortpolitik.

Foto: Fotolia.de