

Marktforschung

Handlungsfelder

Exakte Kenntnis der Kunden, ihres Kaufverhaltens und ihrer Bedürfnisse ermöglichen eine zielgerichtete Entwicklung und Positionierung von Produkten und Dienstleistungen. Fragen wie

- Welche Eigenschaften meiner Produkte werden besonders geschätzt?
- Welche Preismodelle sind erfolgreich?
- Welchen Vertriebskanal bevorzugen meine Kunden?
- Wie informieren Kunden sich und wie werde ich wahrgenommen?

liefern hier aussagekräftige Informationen.

Beispielprojekte:

- Studien zum Einkaufs- und Ernährungsverhalten von Kindern und Jugendlichen
- Marktforschung zur Akzeptanz von Bezahlverfahren im Online-Handel
- Marktforschung zu Potenzialen von Online-Marktplätzen im Einzelhandel
- Wirksamkeit verkaufsfördernder Maßnahmen im Einzelhandel
- Marktpotenzialanalyse für den online Handel mit Lebensmitteln
- Konsumentenverhalten im Umfeld einer zunehmenden Shared Economy

Ansprechpartner

Prof. Dr. Karen Cabos

Email: karen.cabos@fh-luebeck.de

Dipl. Volkswirtin Barbara Hardkop

Email: barbara.hardkop@fh-luebeck.de