

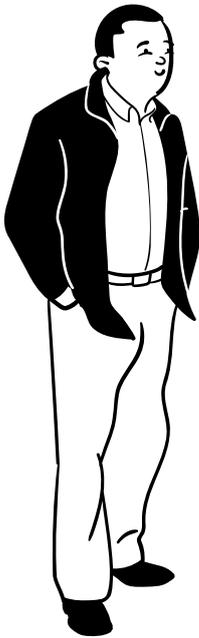
Arbeitsblatt „Marktforschung“

Kaufleute für Büromanagement

LF5: Kunden akquirieren und binden I Eingangsfall

Sie sind Auszubildene*r bei der StyleFurnishings GmbH, einem Hersteller von Designermöbeln.

Auf dem Flur begegnen Sie Ihrem Ausbilder, Herr Körber, der sich freut Sie zu sehen:



Gut, dass ich Sie treffe! Ich komme gerade aus einer Strategiebesprechung mit unserer Geschäftsführerin. Sie ist sehr besorgt über den Rückgang der Absatzzahlen im Bereich der Kunststoffmöbel. Immerhin verkaufen sich unsere Bambusprodukte immer besser. Sie überlegt die Produktion stärker auf nachhaltige Möbel auszurichten. Doch was, wenn der Trend zu nachhaltigen Materialien nur von kurzer Dauer ist?

In meinen Augen benötigen wir mehr Informationen, bevor wir diese wichtige Entscheidung treffen. Wenn wir nur wüssten, was unsere Kund*innen in Zukunft nachfragen werden und wie sich der Markt entwickeln wird!

Bitte unterstützen Sie uns, indem Sie Ansätze entwickeln, wie wir mehr Informationen zum zukünftigen Absatz von herkömmlichen und nachhaltigen Möbeln und den Kundenwünschen diesbezüglich bekommen können.

Entwickeln Sie, wie von Herrn Körber gewünscht, Ansätze zur Informationsgewinnung. Benennen Sie verschiedene Kanäle, durch welche Informationen gewonnen werden können. Beurteilen Sie diese auch auf ihre Verlässlichkeit. Sammeln Sie Informationen zum Markt für nachhaltige Möbel. Ziehen Sie interne und externe Quellen für die Informationsgewinnung heran.