

springer-gabler.de

Best Ager Marketing und Kunden 50plus

Empfehlenswerte Bücher zum Thema
demografischer Wandel



Springer Gabler

„In seinen Büchern ‚Marktmacht 50plus‘ und ‚Boom-Branchen 50plus‘ befasst sich Hans-Georg Pompe damit, was die lukrative Zielgruppe der Best Ager auszeichnet, welches Potenzial hinter ihr steckt und wie eine optimale Ansprache zu nachhaltigem Unternehmenserfolg führt.“

TELE TOP, Schweizer Fernsehsender

www.pompe-marketing.com

www.springer-gabler.de

www.facebook.com/Springer-Gabler

Experten-Know-how zu Best Ager Marketing und Kunden 50plus



Der Autor

Hans-Georg Pompe, Jahrgang 1957, Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing, war 18 Jahre im Management und Marketing renommierter Dienstleistungsunternehmen tätig, u.a. als geschäftsführender Direktor, Leiter Marketing/PR und Managementberater.

Seit 2004 ist er Inhaber und Geschäftsführer der Unternehmensberatung POMPE MARKETING mit Spezialisierung auf Marketing-Beratungsleistungen und Vorträge rund um die Zielgruppe 50plus und zum demografischen Wandel. Er ist ausgewiesener Experte für Mitarbeitermotivation, Kundenbeziehungsmanagement und „Best Ager Marketing“.

Pompe agiert branchenübergreifend als Berater und Umsetzungsbegleiter von mittelständischen Unternehmen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Russland und den Niederlanden. Bei Symposien und Kongressen ist er europaweit gefragter Keynote-Speaker. Als Trainer und Coach schult er u.a. Manager aus Russland und der Ukraine im Rahmen des deutsch-russischen Präsidentenprogramms der Bundesregierung sowie Führungs- und Vertriebsteams aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

Hans-Georg Pompe hat zu Marketing- und Lifestyle-Themen in unterschiedlichen Medien als freier Journalist und Autor publiziert. Er ist Co-Autor zahlreicher Bücher und hat sich als Buchautor von „Marktmacht 50plus“ (in 3. Auflage) und „Boom-Branchen 50plus“ (beide erschienen bei Springer Gabler) einen Namen als Best-Ager-Experte gemacht.

www.pompe-marketing.com

Hans-Georg Pompe

Marktmacht 50plus

Wie Sie Best Ager als Kunden gewinnen und begeistern

3., korr. Auflage 2013. XII, 212 Seiten. 31 Abb. Geb.

€ (D) 42,95 ISBN 978-3-658-00902-1



Die Zielgruppen 50plus sind ein Wachstumsmarkt mit einer Kaufkraft von etwa 720 Milliarden Euro jährlich. Häufig werden Best Ager jedoch klischeehaft als „Senioren“ angesprochen oder in ihren Bedürfnissen ignoriert – und der erhoffte Umsatz bleibt aus. Der Best-Ager-Experte Hans-Georg Pompe zeigt in „Marktmacht 50plus“ systematisch und an zahlreichen Unternehmensbeispielen, wie Sie die Menschen 50plus gewinnen, faszinieren und langfristig binden. Ein praktischer Leitfaden mit hilfreichen Checklisten für Unternehmer, Geschäftsführer, Management sowie Entscheidungsträger und Projektverantwortliche aus Marketing, Vertrieb, Kommunikation, Human Resources und Beratung.

So gewinnen Sie Kunden 50plus für Ihr Unternehmen!



Der Inhalt

- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, demografische Fakten, Umsatzsteigerungspotenziale, Perspektiven
- Kaufkraft, Kaufmotive, Psychografie, Einstellungen, Lebenswelten, Konsumenten-Typologien, Dienstleistungserwartungen, Wünsche, Sehnsüchte
- 50plus-Marketing vs. Seniorenmarketing, Pauschalisierungsfälle, Mikro-Zielgruppen 50plus
- Operative Stellschrauben für ein erfolgreiches 50plus-Marketing
- Kundenbeziehungspflege und Kundenbegeisterung am POS

Presseecho (Auswahl)

„Hans-Georg Pompe zeigt in seinem Buch [...], wie es gelingt, diesen Personenkreis individuell und erfolgreich durch freundliche Beratung und Wertschätzung zu gewinnen und langfristig als Kunden zu binden. [...] Zahlreiche Fakten über diese Zielgruppe, wie demografische Daten, Kaufkraft, Motive, Kundentypen ergänzen die Informationen über diesen lukrativen Zukunftsmarkt.“

Der Mittelstand – Das Unternehmermagazin, 01/2009

„[...] ein guter Ansatz, sich dem Thema unterhaltsam zu nähern und Unternehmer für die Relevanz dieser Bevölkerungsgruppe und möglicherweise Zielgruppe zu sensibilisieren.“

www.n-tv.de, 25.02.2008

„Pompe zeigt anhand gelungener und gescheiterter Beispiele, wie sich Unternehmen auf die bald stärkste Bevölkerungsgruppe einstellen können.“

Süddeutsche Zeitung, 31.01.2008

„[...] ‚Marktmacht 50plus‘ [liefert] viele hilfreiche Checklisten für die Analyse des eigenen Unternehmens, seiner Kunden, seines Marktes und seiner Chancen. Die ehrliche und gut überlegte Beantwortung dieser Fragen kann für die Zukunft ganz entscheidend sein. Darüber hinaus zeigt Hans-Georg Pompe eine Reihe von Wachstums-Branchen auf, mit Fakten und Prognosen [...].“

www.deutsche-seniorenpresse.de, 02.10.2008

„[...] der Leser [kann] einen umfassenden Überblick über Segmentierungsansätze ebenso erwarten wie einen systematischen Überblick über die Besonderheiten, die in den einzelnen Bestandteilen der Marketingplanung zu beachten sind. Dabei erweitert Pompe den Blick über die klassischen vier ‚P‘ (Produkt, Preis, Platzierung, Promotion) hinaus auf die Faktoren Personal, Prozesse, Erlebniswert des Produkts sowie die Kundenbindung.“

Versicherungswirtschaft, 15.06.2008

„Hinter die Klischees zu blicken – das ist die Herausforderung. Und das gilt für alle Branchen. Nur so wird es gelingen, eine pfiffige und intelligente Werbung zu machen.“

www.hr-online.de, 23.01.2008

„Nachdem die Aufmerksamkeit für das Thema da ist, geht es nun darum, systematisch auszuloten, wie sich ein einzigartiger Nutzen für ältere Kunden schaffen lässt. Darüber kann der Leser in diesem Buch viel erfahren, es enthält Beispiele und hilfreiche Checklisten.“

Harvard Business Manager, Januar 2008

Weitere Stimmen zum Buch unter www.pompe-marketing.com

Hans-Georg Pompe

Boom-Branchen 50plus

Wie Unternehmen den Best-Ager-Markt für sich nutzen können

2012. 278 Seiten, 40 Abb. Br. € (D) 49,95

ISBN 978-3-8349-3065-1



Der 50plus-Markt bietet für zahlreiche Branchen enorme Wachstumschancen. Einige wenige Unternehmen haben die Zeichen der Zeit bereits erkannt und eine Vorreiterrolle eingenommen, doch viele verschenken hier noch wertvolles Potenzial. In diesem Buch werden die Besonderheiten der Zielgruppen 50plus und ausgewählte Kommunikationsstrategien beschrieben. Zudem liefert es einen Überblick über die wichtigsten 50plus-Wachstumsbranchen im demografischen Wandel. Anhand zahlreicher Experteninterviews und Best-Practice-Beispiele wird deutlich, wie erfolgreiche Unternehmen den 50plus-Markt heute schon erfolgreich für sich nutzen. „Boom-Branchen 50plus“ liefert Fakten, Prognosen, Trends, Visionen und konkrete Anregungen, die Sie als Leser auf Ihr eigenes Unternehmen übertragen können. In welchen Märkten und mit welchen Trends Sie zukünftig Ihr Geld verdienen werden – davon handelt dieses facettenreiche und nützliche Buch.

Wie Ihr Unternehmen vom Best-Ager-Markt profitieren kann!



Der Inhalt

- Der Boom-Markt 50plus: Die Zielgruppe Best Ager. Werbung und Kommunikation für Best Ager. Verkaufen an Best Ager. Zukunftsvisionen.
- Ausgewählte Boom-Branchen 50plus: Finanzdienstleistungen. Immobilien & Wohnen. Fitness & Freizeit. Gesundheit & Pflege. Kosmetik & Beauty. Tourismus & Hotellerie. Mode & Lifestyle. Innovative Dienstleistungen vom Handwerk bis zur Personalberatung.

Beiträge von folgenden Unternehmen und Autoren

Bodenseeklinik – Mang Medical One GmbH, Lindau/Bodensee, Prof. Dr. med. Werner Mang · Trendbüro Hamburg, Prof. Peter Wippermann · Bauer Media Group, Hamburg, Clarissa Moughrabi · w&v Media Group, München, Julia Gundelach · Deutsche Markenarbeit, Düsseldorf, Frank Dopheide · Novartis | Saatchi & Saatchi, Frankfurt, Alexander Boppel · Juvena Int. AG Schweiz | La Prairie Group (Beiersdorf), Inga Risop · JK Wohnbau AG, München, Dr. Josef L. Kastenberger · Baumeister Haus | Reinhard Bau, Zuzenhausen, Hans-Joachim Reinhard · Mercuri Urval GmbH Germany, Wiesbaden, Dr. Jeannine Hertel · DocMorris | Grey Worldwide, Düsseldorf, Jörg Elfmann · A-plus Service GmbH, Würzburg, Margot Haberer · Gabor | Serviceplan, München, Alexander Escher · Berenberg Bank, Hamburg, Helge von der Geest · Sparkasse Kraichgau, Bruchsal, Bernhard Firnkens · TUI Unternehmensgruppe, Hannover, Stefanie Schulze zur Wiesch · Lindner Park-Hotel Hagenbeck, Hamburg, Fabian Engels · Tagungshotel Schindlerhof, Nürnberg, Klaus Kobjoll · Imageberatung 50plus, München, Martina Berg · tri-dent GmbH, Berlin, Erwin Drexelius · Marz AG, München, Tatjana Madzarevic · Granny Aupair, Hamburg, Michaela Hansen · AV-Seminare, Köln/Wien, Marcus Kutrzeba ·

LSC Cosmetic im Kur Royal-Day Spa, Bad Homburg, Karla Mazzon · Pianohaus Trübger, Hamburg, Yvonne Trübger · Karriere-Management Leitner, München, Madeleine Leitner · Manage Acting, Berlin, Adele Landauer · Nordakademie Elmshorn, Prof. Dr. Lars Binckebanck · SMB Siegel-Models, Berlin, Nicola Siegel · Maler Deck GmbH, Karlsruhe, Werner Deck · Software 4G, St. Leon-Rot, Markus Kruse · Haarscharf Deluxe – der 5-Sterne-Friseur, Stuttgart, Marian Kociolek · hairdesign G Hanau/Neuberg, Resmie Gashi · KWA – Kuratorium Wohnen im Alter München, Dr. Stefan Arend · Contec GmbH Bochum/Berlin, Detlef Friedrich · Freizeitclub Karlsruhe, Monika Wehn · Hust ImmobilienService Karlsruhe, Boris Neumann · Pompe Marketing, Bruchsal, Hans-Georg Pompe

Folgende Interviewpartner und Entscheider aus der Wirtschaft haben wertvollen Input geliefert

Prof. Dr. Fredmund Malik, Malik Management Zentrum St. Gallen · Prof. Dr. Horst W. Opaschowski, Zukunftswissenschaftler aus Hamburg · Prof. Dr. h.c. Hermann Rauhe, Musikwissenschaftler aus Hamburg · Stefan Tilk, Fitness First Germany Frankfurt · Brigitte Pfeiffer, Marketing Weiterbildungsinstitut Düsseldorf · Uta Kilian, Concilius AG München · Vjeko Pitinac, Finest Branding Group Karlsruhe · Dr. Heio Bless, Verkaufstrainer aus Düsseldorf · Heinz-Walter Kohlmeier, GDG Bruchsal · Michaele Dickmeis-Hoven, AV-Seminare Köln · Carola Maria Birr, Die Matchmaker Hamburg · Ralf Broß, Oberbürgermeister von Rottweil · Jürgen Höller, Life Learning Schweinfurt · Stephan Grünwald, Rheingold Institut Köln

Presseecho (Auswahl)

„Das Buch liefert Antworten auf brennende Fragen der Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Wird das 21. Jahrhundert ein Zeitalter der Babyboomer-Generation und warum? In welchen Branchen und in welchen Nischen kann man mit der Best-Ager-Generation Geld verdienen? Auch sensible und immer noch weitgehend tabuisierte Themen [...] sind im Buch zu finden.“

www.marketing-boerse.de

„Was wollen Menschen ab 50 Jahren? Wie möchten sie beraten werden? Was sind die entscheidenden Kaufkriterien und auf welche Art von Werbung reagieren sie positiv? Diese und viele andere relevante Fragen zum Konsumverhalten, zur Kommunikation mit 50pluslern und den wichtigen Verkaufsargumenten liefert das Buch mit gut verständlichen Erläuterungen, Experteninterviews und Beispielen aus Branchen wie Kosmetik, Mode und Lifestyle.“

Line International Magazin

„Richtig originell sind Hinweise auf zusätzliche Umsätze durch die demographische Entwicklung für das Handwerk oder Au-pairs für Rentner. Beides liegt nicht sofort auf der Hand.“

FAZ – Frankfurter Allgemeine Zeitung

„Spannend ist, dass der Autor das Thema der alternden Gesellschaft nicht [...] von der Perspektive der älteren Menschen heraus angeht [...] – sondern er stellt detailliert dar, welche Wachstumschancen und Vorteile der 50plus-Markt für Unternehmen mit sich bringt und wie diese erschlossen werden.“

Personalwirtschaft – Magazin für Human Resources

SERVICE



Springer Customer Service Center GmbH

Service Springer Gabler

Haberstraße 7 / 69126 Heidelberg

Tel +49 (0)6221 / 345-4301 / Fax +49 (0)6221 / 345-4229

springerDE-service@springer.com

Änderungen vorbehalten. Alle Produkte sind im Buchhandel oder beim Verlag erhältlich. Es gilt der am Tag der Lieferung gültige Ladenpreis. Der Kaufvertrag kann bis 14 Tage nach Erhalt der Ware widerrufen werden. Die Lieferung erfolgt gegen Rechnung. Innerhalb Deutschlands liefern wir versandkostenfrei. Die Lieferung erfolgt, sofern die bestellten Bücher lieferbar sind, unverzüglich im Rahmen des normalen Geschäftslaufes. Nicht lieferbare Titel werden für den Kunden vorgemerkt und ausgeliefert, sobald der Titel lieferbar ist. Amtsgericht Wiesbaden, HRB 9754 | USt-IdNr. DE811148419
GF: Dr. Ralf Birkelbach (Vors.) | Armin Gross | Albrecht F. Schirmacher



Bitte
ausreichend
freimachen
oder Fax an
06221.345-4229

Hiermit bestelle ich versandkostenfrei zur sofortigen Lieferung:

Expl. Hans-Georg Pompe
Marktmacht 50plus
€ (D) 42,95, € (A) 44,15, CHF 53,50
ISBN 978-3-658-00902-1

Expl. Hans-Georg Pompe
Boom-Branchen 50plus
€ (D) 49,95, € (A) 51,35, CHF 62,50
ISBN 978-3-8349-3065-1

Antwortkarte

Name, Vorname

Firma / Branche

Abteilung / Mitarbeiter im Unternehmen

Straße (bitte kein Postfach)

PLZ / Ort

Datum / Unterschrift

C0005634

Springer Customer Service Center GmbH
Service Springer Gabler
Haberstraße 7
69126 Heidelberg

Wir geben Ihre Adresse nicht an Dritte zu Werbezwecken weiter. Wenn Sie auch über unsere Verlagsprodukte nicht informiert werden möchten, senden Sie uns eine eMail mit Ihren Adressdaten an widerspruch@springer.com.

springer-gabler.de