



## ***So gewinnen Sie Kunden 50plus für Ihr Unternehmen!***

Hans-Georg Pompe

### **Marktmacht 50plus**

Wie Sie Best Ager als Kunden gewinnen und begeistern

**2., überarb. und erw. Auflage 2011. 224 Seiten. Mit 31 Abb. Gebunden. EUR 42,95**

**ISBN 978-3-8349-1850-5**

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. Hans-Georg Pompe zeigt in „Marktmacht 50plus“ systematisch und an zahlreichen Unternehmensbeispielen, wie Sie die Zielgruppen 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. Die 2. Auflage wurde umfassend aktualisiert und um zahlreiche Fallbeispiele ergänzt.

### **Der Inhalt**

Die Herausforderungen des Best-Ager-Marktes: Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, demografische Daten, Umsatzsteigerungspotenziale, Perspektiven  
Megamarkt 50plus: Branchen, Kaufkraft, Kaufmotive, Psychografie, Einstellungen, Lebenswelten, Typologien, Dienstleistungserwartungen, Wünsche, Sehnsüchte  
50plus-Marketing vs. Seniorenmarketing: Pauschalisierungsfalle, Mikro-Zielgruppen 50plus  
Operative Stellschrauben für ein erfolgreiches 50plus-Marketing: people, processes, physical evidence, participating consumers – Kundenbeziehungen und Kundennähe

### **Der Autor**

**Hans-Georg Pompe**, Jahrgang 1957, war nach dem Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing 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 rund um die Zielgruppe 50plus. Er ist ausgewiesener Experte für Vermarktungskonzepte, Kundenbeziehungsmanagement, Kundenbegeisterung und Dienstleistungsmarketing. Mit seiner Beratungsfirma agiert er branchenübergreifend als Unternehmensberater und Umsetzungsbegleiter von mittelständischen Unternehmen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Russland und den Niederlanden.

Bei Symposien und Kongressen ist er europaweit gefragter Redner. 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-, Management- und Lifestyle-Themen in unterschiedlichen Medien als freier Journalist und Autor publiziert. Er ist Co-Autor zahlreicher Bücher wie z.B. „Handbuch Kundenbindungsmanagement“, „Wettlauf um die Alten“, „Verkaufen nach der Krise“. Darüber hinaus hat er sich als Buchautor von „Marktmacht 50plus“ einen Namen als Best-Ager-Experte gemacht. Sein zweites Buch „Boombranchen 50plus – Wie Unternehmen den Best-Ager-Markt für sich nutzen können“ erscheint im September 2011 bei Gabler.

[www.pompe-marketing.com](http://www.pompe-marketing.com)





## Marktmacht 50plus: Pressestimmen zur 1. Auflage (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

„[...] ‚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 in Gegenüberstellung zu den Produkten und ihrem Nutzen für die Kunden im Alter 50plus. [...] Viele Argumente also, die eine Neuorientierung und das Versprechen des Untertitels durchaus in greifbare Nähe bringen.“ 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

„Alles in allem ist das Sachbuch [...] 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. Wachstum prophezeit er nicht nur dem Gesundheitssektor und Wohnen, auch Reiseveranstalter und Partneragenturen würden profitieren.“ Süddeutsche Zeitung, 31.01.2008

„Er [der Autor] beschreibt Kaufmotive und wie ein ‚Marketing 50plus‘ aussehen könnte. Hinter die Klischees zu blicken - das ist die Herausforderung. Und das gilt für alle Branchen. Nur so wird es gelingen, eine pffiffige 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

„Ein praxisnahes nützliches Wirtschaftsbuch, das auch für Marketinglaien gut verständlich ist. Zum differenzierten Verständnis von Menschen über 50, wie sie ticken, was sie brauchen, wie sie leben und wie wichtig Wertschätzung und Glaubwürdigkeit für sie ist. Ein positives, Mut machendes Umsetzungsbuch mit konkreten Handlungsempfehlungen und zahlreichen Praxisbeispielen aus dienstleistungsorientierten Branchen.“ Der Kurier, 10.10.2007

Weitere Stimmen zum Buch unter [www.pompe-marketing.com](http://www.pompe-marketing.com)

## Ja, ich bestelle

Fax +49(0)6221.345 - 4229

Firmenadresse

Privatadresse

### Exemplare

Pompe, Hans-Georg  
**Marktmacht 50plus**  
978-3-8349-1850-5  
EUR 42,95

Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag. Innerhalb Deutschlands liefern wir versandkostenfrei. Änderungen vorbehalten. Stand 04 | 11

Gabler Verlag  
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Abraham-Lincoln-Straße 46  
65189 Wiesbaden, Germany  
Geschäftsführer:  
Dr. Ralf Birkelbach (Vors.), Armin Gross,  
Albrecht F. Schirmacher  
AG Wiesbaden HRB 9754

Name | Vorname

Firma | Uni

Abteilung | Position

Branche | Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen

Straße (bitte kein Postfach)

PLZ | Ort

Datum | Unterschrift

C0001071

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.springerfachmedien-wiesbaden@springer.com](mailto:widerspruch.springerfachmedien-wiesbaden@springer.com)

