

Sortimentskennziffer

Was bedeutet Kaufkraft für Sortimente?

Kaufkraftkennziffern sind in der regionalen Absatzplanung der am häufigsten eingesetzte Indikator für das Konsumpotenzial in einem Gebiet.

Die Kaufkraft für einzelne Sortimente, z.B. für das Sortiment Damenmode, spiegelt die Nachfrage der privaten Haushalte einer Region für diese Sortimente wieder.

Zum Vergleich: die allgemeine Kaufkraft bezeichnet lediglich das gesamte verfügbare Einkommen der Konsumenten - unabhängig davon, wofür es ausgegeben wird.

Wofür Kaufkraftkennziffern für einzelne Sortimente?

Mit Hilfe von Kaufkraftdaten für einzelne Sortimente lassen sich für Vertriebsorganisationen oder Filialnetze:

- Regionale Absatzchancen quantifizieren
- Gebiete nach Stärken und Schwächen bewerten
- Unausgeschöpfte Potenziale lokalisieren
- Marketing-Aktivitäten lokal fokussieren
- Realistische Planziele formulieren