Auswirkungen auf das Marketing durch das ShireEye von Shiretech Inc.

Leitfragen:

Wie lässt sich das ShireEye erfolgreich als Kaufargument vermarkten?  
Was für Auswirkungen hat die Einführung des ShireEyes auf den Absatz der Bankprodukte?  
Welche Zweifel hegen Zielgruppen und wie räumt man diese aus?

Ergebnisse Zielgruppenanalyse:

Die angesprochenen Zielgruppen sind technik-affin und modern. Ihr Vertrauen in technische Lösungen ist groß, ebenso wie ihr Interesse an neuen, auf sie abgestimmten Produkten.

Wie lässt sich das ShireEye erfolgreich als Kaufargument vermarkten?

Der ShireEye ist eine moderne Lösung zur Produktempfehlung. Er richtet sich nach dem Alter und der Stimmung der Kunden und empfiehlt daraufhin ein passendes Produkt. Damit ist es ein modernes System, dass sich vor allem an neugierige, interessierte und technisch-begeisterte Kunden richtet. Es bietet sich also an, bei der Vermarktung die Neuheit und die Überraschung anzupreisen, um die Zielgruppen anzusprechen. Dennoch muss darauf geachtet werden auch vorsichtige Kunden nicht zu verlieren, wofür an das technische Interesse der Kunden appelliert werden sollte.

Was für Auswirkungen hat die Einführung des ShireEyes auf den Absatz der Bankprodukte?

Der ShireEye hat das Potential Kunden für neue Produkte zu gewinnen. Durch die einfache Bedienung und das simple Design ist es für verschiedene Kundengruppen ansprechend. Die Zielgruppen sind ohnehin technik-affin und werden schätzungsweise wenig Vorbehalte gegen den ShireEye haben. Somit ist es zu erwarten, dass die Einführung des ShireEyes den Absatz der beworbenen Bank-Produkte steigern kann und gleichzeitig Mitarbeiter in der Kundenberatung unterstützt und entlastet.

Welche Zweifel hegen Zielgruppen und wie räumt man diese aus?

Die Zielgruppen sind technisch interessiert und informiert. Es können Zweifel über die Qualität der Vorschläge oder über den Datenschutz entstehen. Um dem entgegen zu wirken wird eine transparente Kommunikation und eine Zertifizierung nach ISO 27001 empfohlen.