



















waterdrop







Marktforschung als Marketing-Grundlage



IV Marketing

## Aufgaben der Marktforschung

Waterdrop hat mithilfe einer Onlinebefragung das Interesse der Stammkunden an verschiedenen Geschmacksrichtungen er- waterdrop hoben. Die Mehrheit der Kunden wünschte sich einen Microdrink mit Cola-Geschmack. Daraufhin startete das Unternehmen mit der Entwicklung des neuen Getränkes.

Marktforschung ermöglicht Unternehmen, ihre Aktivitäten nicht an Vermutungen auszurichten, sondern an den tatsächlichen Gegebenheiten auf dem Markt.

136

Diskutieren Sie in der

Klasse, welche Aufgabe die Markt-

forschung im Fall von Waterdrop

## DAS SOLLTEN SIE SPEICHERN

Unter Marktforschung versteht man das planmäßige Sammeln und Auswerten von wirtschaftlich wichtigen Informationen über den Markt und die Marktteilnehmer (z. B. Zielgruppe und Konkurrenten).

Hauptaufgabe der Marktforschung ist das Gewinnen von Informationen. Diese Informationen helfen dabei, Entscheidungen über den Einsatz konkreter Marketingaktivitäten zu treffen.





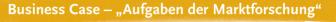
Die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) nutzen Marktforschung, um

- das Kundenverhalten zu verstehen,
- die Zufriedenheit der Fahrgäste zu messen und
- die Dienstleistungen zu verbessern.

Die ÖBB sammeln z. B. mithilfe von Onlineumfragen oder telefonischen Befragungen Informationen über ihre Fahrgäste. Die Ergebnisse helfen bei

- der Entwicklung neuer Ticketangebote und Onlineservices.
- Verbesserungen an Bahnhöfen oder
- Anpassungen des Fahrplans.





Waterdrop hat sich zum Ziel gesetzt, Menschen dabei zu unterstützen, mehr Wasser zu trinken.

Um seine (potenziellen) Kunden besser zu verstehen, hat Waterdrop in Zusammenarbeit mit einem Marktforschungsinstitut 1 000 Menschen in Deutschland zu ihren Trinkgewohnheiten befragt.

1. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Ergebnisse unter www.waterdrop.de/pages/die-fakten.

Sie finden die Studienergebnisse auch in der TRAUNER-DigiBox.

2. Kreuzen Sie an, über welche der folgenden Bereiche Waterdrop mithilfe dieser Untersuchung Informationen gewinnen konnte.



















friedenheit und

-loyalität

Kundenver-Mitbewerber halten und -bedürfnisse

3. Wählen Sie zwei Ergebnisse aus, die aus Ihrer Sicht für Waterdrop besonders interessant sind, und begründen Sie Ihre Auswahl.





Die Ergebnisse haben uns überrascht! Die empfohlene Trinkmenge pro Tag wird nur von der Hälfte der Befragten erreicht.



137