

# Gebietsanalyse



Wie groß sind die Absatz- und Marktpotenziale tatsächlich? Welche Zielgruppen sprechen wir mit welchen Produkten und in welchen Bezirken an?

Wie können „Verkäufergebiete“ nach Marktbearbeitungsmaßstäben sinnvoll aufgeteilt werden? Die vegesta-Gebietsanalyse beantwortet Geschäftsführung und Verkaufsleitung die wesentlichen Fragen.

 mehr erfahren

# Gebietsanalyse

vegesta ist der Spezialist für Gebietsanalysen in wettbewerbsintensiven Branchen. Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist der PKW- und Nutzfahrzeugmarkt im automobilen Handel. Wir ermitteln für Sie die regionalen Marktpotenziale bezogen auf Ihr Verkaufsgebiet. Durch eine zielgruppengenaue Kundenansprache schaffen Sie die Basis für flankierende Maßnahmen zur Leadgenerierung. Streuverluste werden damit minimiert.

Wie gehen wir vor?

## Marktgröße für Ihre Produkte und Dienstleistungen bestimmen

Wir ermitteln lokale Einflussfaktoren in Form von Sondereffekten wie Tageszulassungen der Wettbewerber, Großkundenaktivitäten und Marktsteigerungen. Wir analysieren auffällige Gebietseinheiten (Überhang) nach Regelmäßigkeiten in der Zulassungshistorie auf Segmentebene und Stabs-Ebene. Damit machen wir die Anzahl potenzieller Kunden und die realisierbare Absatzmenge transparent.

## Wettbewerbertransparenz erstellen

Der Zulassungsmarkt wird von einem starken Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet: Wir analysieren Ihre relevanten Marktteilnehmer, deren Entwicklung und Besonderheiten.



## Marktvolumen ermitteln

Haben wir das Marktpotenzial und den Wettbewerb analysiert, ermitteln wir das Marktvolumen für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung. Die Sondereffekte ordnen wir räumlich Gewerbegebieten und Straßenlagen zu.

FAZIT: Mit der Gebietsanalyse von vegesta erhalten Sie Transparenz über Ihren lokalen Markt und die Basis zur systematischen Marktbearbeitung.