

Megatrend Convenience – Die Tankstellen-Shopper im Visier

Erstmals fasst Bormann & Gordon Branchen-Insights aus mehr als 10 Jahren Shopperforschung im Convenience-Kanal Tankstelle zusammen.

„Megatrend Convenience – Die Tankstellen-Shopper im Visier“ ist **das** Basiswerk zum Shopperverhalten an Tankstellen und richtet sich an alle Marktteilnehmer, die sich mit dem C-Channel befassen, d.h. Lieferanten, Tankstellengesellschaften und Agenturen.

Inhalte

- Wie unterscheiden sich die verschiedenen Shoppertypen im Nutzungs- und Kaufverhalten an Tankstellen?
- Wann und zu welchem Anlass besuchen diese Tankstellen-Shops? Wer kauft was, wann, wofür und für wen? Wie laufen Kaufentscheidungen ab?
- Welche Chancen ergeben sich hieraus hinsichtlich Sortiment, Platzierung und Pricing? Was macht eine erfolgreiche Tankstellen-Promotion aus?
- Vor welchen aktuellen und zukünftigen Herausforderungen stehen Tankstellen-Shops?
- Und weitere spannende Inhalte...



MEGATREND CONVENIENCE

Die Tankstellen-Shopper im Visier

Preis Komplettpaket **249 €** zzgl. MwSt.
(Gebundene Ausgabe + PDF-Datei)

oder:

- Nur gebundene Ausgabe 89 € zzgl. MwSt.
- Nur PDF-Datei 199 € zzgl. MwSt.

Kontakt:

Bormann & Gordon Unternehmensberatung
Reiner Graul

Tel: 06172-18960; E-Mail: info@bormann-gordon.de

Megatrend Convenience – Die Tankstellen-Shopper im Visier



MEGATREND CONVENIENCE
Die Tankstellen-Shopper im Visier

Auszüge / Anschauungsbeispiele:

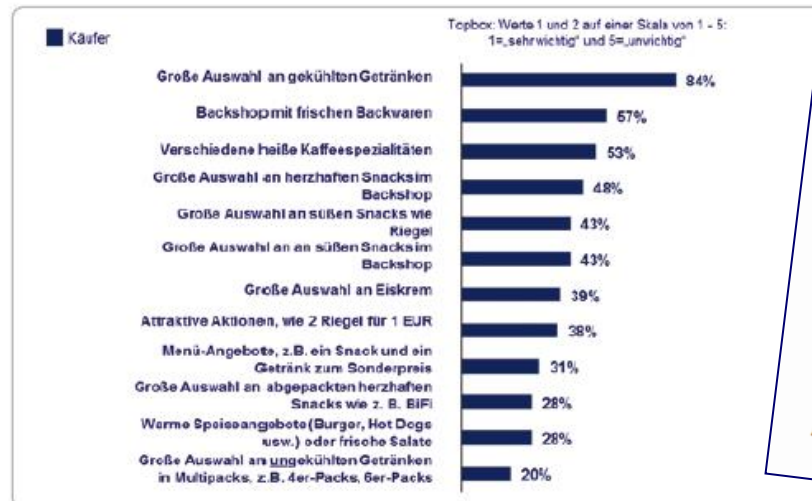
6.1 Produkt/Sortiment

Die Sortimentserwartungen der Shopper an die Tankstelle haben sich in den letzten Jahren entwickelt. Traditionelle Kategorien wie Tabakwaren, Getränke und Süßwaren sind nach wie vor Träger des Tankstellen-Shopgeschäfts (siehe auch Kapitel 5.1).

Eine große Auswahl an gekühlten Getränken im Tankstellen-Shop ist für nahezu alle Shopper wichtig. Darüber hinaus haben sich frische Backwaren, heiße Kaffeespezialitäten sowie süße Snacks aus dem Backshop zu wichtigen Sortimentsbereichen entwickelt.

Warme Speisen und Multipack-Formate (für Vorratskäufe) dagegen sind gegenwärtig nur ein kleiner Teil der Shopkunden wichtig (siehe Abbildung 12).

Abbildung 12: Wichtiges Sortiment im Tankstellen-Shop aus Shopper-Sicht



Frage: „Wie wichtig sind für Sie folgende Produkte bzw. Leistungen in einem Tankstellenshop?“

Quelle: B&G Shopper Monitor Tankstelle 2012

Inhalt	
1. Relevanz von Tankstellen als Convenience-Markt in Deutschland	4
2. Die verschiedenen Zielgruppen an Tankstellen	11
4. Zeitpunkt und Einflussfaktoren der Kaufentscheidung	13
5. Einkäufe an der Tankstelle	17
5.1 Produkte, die an Tankstellen gekauft werden	19
5.2 Verwender und Verwendung der gekauften Produkte	22
6. Marketingstrategien	23
6.1 Produkt/Sortiment	23
6.2. Platzierung	25
6.3. Pricing	27
6.4 Promotions	30
6.5 Exkurs: Kundenbindung durch Bonusprogramme	32
7. Die Zukunft der Tankstelle – Chancen und Risiken	35
8. Die Kernaussagen im Überblick	42
Anhang	44