

PRESSEMITTEILUNG

Marktforschungsstudie „Stadtwerke 2014: Kunden gewinnen und binden“

Frankfurt, 20. Oktober 2014: In der Zeit vom 21. Oktober bis zum 04. November 2014 führen die auf den Energiesektor spezialisierte Unternehmensberatung lead and sale und creative analytic 3000, Institut für Marketing- und Innovationsforschung, die Studie „Stadtwerke 2014: Kunden gewinnen und binden“ durch. Nach einer psychologisch-qualitativen Forschungsphase folgt nun eine quantitative Erhebung, die auf den bereits erhobenen Erkenntnissen basiert und sowohl die Sicht der Stadtwerke als auch die Perspektive der Endkunden beleuchtet.

Als Dankeschön werden allen Teilnehmern die Studienergebnisse kostenfrei als PDF.-Report zur Verfügung gestellt.

Bodenständig und regional verankert – so sieht sich ein Großteil der Stadtwerke. Doch kommt dieser (vermeintliche) Wert beim Kunden an? Über welche Kommunikationskanäle wird er an den Kunden heran getragen und welche Vertriebswege und Produkte nutzen die Kunden? Und vor allem: Ist die regionale Anbindung in Zeiten von Preisvergleichsportalen und unkompliziertem Anbieterwechsel ein Alleinstellungsmerkmal?

In der quantitativen Phase der Studie „Stadtwerke 2014: Kunden gewinnen und binden“ steht im Vordergrund, sowohl Meinungen und konkrete Maßnahmen der Stadtwerke abzubilden als auch zu verstehen, wie diese Maßnahmen die Erwartungen und Wünsche der Endkunden erfüllen. Dazu befragt das Forschungsteam von creative analytic 3000 und lead and sale ca. 50 Entscheider von Stadtwerken sowie 500 Endkunden.

Interessenten, die die Studie mit Ihrer Meinung mit gestalten möchten, wenden sich bitte per E-Mail an t.stavemann@ca3000.de.

Unternehmensprofile



lead and sale GmbH

Die im hessischen Rosbach ansässige lead and sale GmbH wurde 2003 gegründet. Spezialisiert auf Vertrieb und Marketing in den Branchen Energiewirtschaft und Telekommunikation, unterstützt lead and sale Ihre Kunden nicht nur bei der Entwicklung von Strategien, sondern setzt diese, im Gegensatz zu vielen anderen Beratungen, im Interimsmanagement auch operativ um.

Ansprechpartner

Volker Plocher | Geschäftsführer
lead and sale GmbH
Im Kleinfeldchen 33
61191 Rosbach
Tel.: 06003 – 828 591
E-Mail: info@leadandsale.de



creative analytic 3000

Fundiert inspiriert!

creative analytic 3000 GmbH

creative analytic 3000 ist ein Institut für psychologische Marketing- und Innovationsforschung. Seit über 30 Jahren setzt das interdisziplinär zusammen gesetzte Team mit fundierter Inspiration Veränderungsprozesse frei und schafft so ein Sprungbrett für die Weiterentwicklung von Produkten, Marken oder Kommunikationskonzepten.

Ansprechpartner

Clemens Sommer | Geschäftsführer
creative analytic 3000 GmbH – Psychologische Marketing- und Innovationsforschung
Zeil 85-93
60313 Frankfurt
Tel.: 069 – 299 866-37
E-Mail: c.sommer@ca3000.de

Tina Stavemann | Marketing
creative analytic 3000 GmbH – Psychologische Marketing- und Innovationsforschung
Zeil 85-93
60313 Frankfurt
Tel.: 069 – 299 866-77
E-Mail: t.stavemann@ca3000.de