

Impressum

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Zenit**

Band (Jahr): - **(2012)**

Heft 4

PDF erstellt am: **02.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

<http://www.e-periodica.ch>



inhalt

Senioren sind die Kunden von morgen

Die älteren Menschen bestimmen zunehmend die Konsumtrends. Die Marktforschung hat herausgefunden, dass sogar bei Fernsehsendungen für Kinder – wie der Sendung mit der Maus – die Zuschauer ein Durchschnittsalter von 51 Jahren erreichen. Für den Gartenmarkt sind die 60-Jährigen und Älteren zur wichtigsten Zielgruppe geworden, und die Automobilbranche verkauft jeden dritten Neuwagen an das Kundensegment 60plus.

Wer heute einen Sechzigjährigen als Kunden gewinnt, kann weit mehr als zwanzig Jahre gute Geschäfte mit ihm machen. Senioren sind Vier-Generationen-Käufer. Sie kaufen für sich selbst, für ihre Enkel, ihre Kinder und ihre Eltern. Noch ist der Fokus des Marketings der meisten Unternehmen aber vorwiegend auf den jüngeren Teil der Bevölkerung gerichtet. Höchste Zeit, dass sich die Firmen und Unternehmen vermehrt der Zielgruppe 60plus widmen, einer Altersgruppe, die aufgrund ihrer Kaufkraft unsere Existenz in Zukunft sichert. Nur wenn die Senioren konsumieren, kann Wachstum generiert und können neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Erwartungen älterer Menschen als Kunden liegen hauptsächlich bei der Qualität und Funktionalität, in der Beratung und im Service. Sie schätzen Aufmerksamkeit, freuen sich über kleine Überraschungen, legen Wert auf ihr Äusseres, brauchen Anerkennung und Wertschätzung und mehr Zeit beim Einkaufen. Senioren wollen nicht als solche bezeichnet werden, wenn man sie für etwas begeistern will. Sie verlangen eine Verkaufskultur, bei der sie ernst genommen, respekt- und würdevoll behandelt werden.

Der Wirtschaftsfaktor Alter ist eine grosse Chance für wandlungsfähige und marktnahe Unternehmen, neue Standards zu setzen und mit durchdachten Produkten und gutem Service die Bedürfnisse einer wachsenden Kundengruppe besser zu erschliessen. Entdecken Sie den Senior als Kunden, es zahlt sich aus!

Ihr Peter Dietschi,
Geschäftsführer Pro Senectute Kanton Luzern

Impressum

ZENIT ist ein Produkt
von Pro Senectute
Kanton Luzern

Redaktionsadresse

ZENIT, Pro Senectute
Kanton Luzern,
Bundesplatz 14,
6002 Luzern
Telefon: 041 226 11 88
Fax: 041 226 11 89
E-Mail:
info@lu.pro-senectute.ch

Redaktionsteam

Peter Dietschi,
Jürg Lauber,
Monika Fischer,
Bernhard Schneider
(Bildung + Sport)

Layout/Produktion

Theodor Bilger
Emil Mahnig
Marianne Noser
mediamatrix.ch

Inserate

Pro Senectute Kanton
Luzern, Geschäftsstelle

Druck und Expedition

Vogt-Schild Druck AG
Gutenbergstrasse 1
CH-4552 Derendingen

Auflage

45 000

**PRO
SENECTUTE**
KANTON LUZERN

- 4 **IM ZENIT**
Im Gespräch mit Thomas Bucheli.
- 8 **ALTERSFORSCHUNG**
Prof. François Höpflinger über die alternde Konsumgesellschaft.
- 10 **MARKT- UND SOZIALFORSCHUNG**
Roland Rosset über das Marketing für die Kundengruppe 60plus.
- 12 **INTERVIEW**
Prof. Mario von Cranach über ältere Mitarbeitende in Unternehmen.
- 14 **KONSUMENTENSCHUTZ**
Warum sich ältere Menschen für ihre Anliegen wehren sollen.
- 18 **STRESS BEIM EINKAUFEN**
Was sich ältere Kundinnen und Kunden wünschen würden.
- 20 **AUTOKAUF**
Was muss das Seniorenauto können?
- 24 **AGENDA**
Was wann wo los ist.
- 27 **GASTKOLUMNE**
Gedanken von Brigitte Mürner.
- 28 **SCHLACHTEN DER EIDGENOSSEN,**
Walter Steffen über «Morgarten – das wahre Rütli».
- 33 **ALZHEIMERVEREINIGUNG**
Hilfe auch für jüngere Demenzbetroffene.
- 35 **PRO SENECTUTE KANTON LUZERN**
Was 2012 geleistet und realisiert wurde.
- 37 **GELDRATGEBER**
Gregor Zemp über den Erhalt der Kaufkraft.
- 39 **GUT ZU WISSEN**
Wichtige Adressen von Pro Senectute.