

Senioren werden als Käufer unterschätzt

Autor(en): **Koch, Hans-Peter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **6 (1999)**

Heft 10

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-979222>

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.

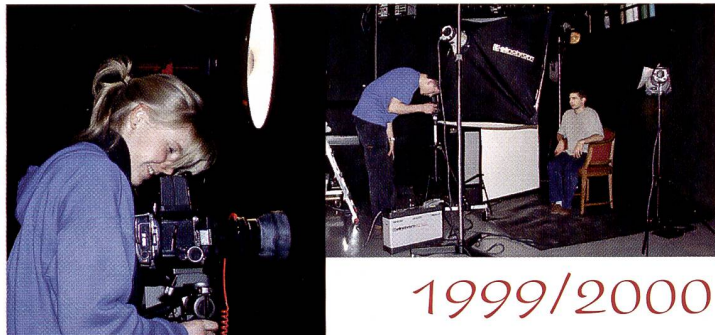
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

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.



Einführungskurse



1999/2000

Beruf	Beginn	Kurs	Kursdatum	Gewerbeschule
Fotoverkauf	1998	FV-2	24.-29. August 99	Ost-Innerschweiz
Fotoverkauf	1998	FV-2	31. Aug.-03. Sept. 99	Bern/Basel/Solothurn
Fotoverkauf	1998	FV-2	07.-10. September 99	Zürich/Aargau
Fotoverkauf	1999	FV-1	16.-19. November 99	Interdiscount weitere auf Wunsch
Fotoverkauf	1999	FV-1	22.-25. Februar 00	Bern/Basel/St. Gallen
Fotoverkauf	1999	FV-1	29. Febr.-03. März 00	Zürich/Bern
Fotoverkauf	1999	FV-1	07.-10. März 00	Rest ganze Schweiz
Beruf	Beginn	Kurs	Kursdatum	Gewerbeschule
Fotofach	1999	FA-Ti	25.-28. Oktober 99	Tessin (prov)
Fotofach	1999	FA-1	02.-05. November 99	Bern
Fotofach	1999	FA-1	09.-12. November 99	Bern
Fotofach	1999	FA-1	17.-20. November 99	Bern (Reserve)
Fotofach	1999	FA-1	22.-27. November 99*	Zürich
Fotofach	1999	FA-1	03.-08. Januar 00*	Zürich
Fotofach	1999	FA-1	03.-08. Januar 00*	Zürich
Fotofach	1999	FA-1	10.-13. Januar 00	St. Gallen
Fotofach	1999	FA-1	11.-14. Januar 00	St. Gallen
Fotofach	1999	FA-1	17.-22. Januar 00*	Zürich (Reserve)
Fotofach	1998	FA-2	10.-15. April 00*	Zürich
Fotofach	1998	FA-2	25.-28. April 00	Bern
Fotofach	1998	FA-2	02.-05. Mai 00	St. Gallen 1. Hälfte
Fotofach	1998	FA-2	16.-19. Mai 00	St. Gallen 2. Hälfte
Fotofach	1998	FA-2	22.-27. Mai 00*	Zürich
Fotofach	1998	FA-2	30. Mai-02. Juni 00	Bern
Fotofach	1998	FA-2	05.-10. Juni 00*	Zürich
Fotofach	1998	FA-2	12.-17. Juni 00*	Zürich Reserve
Fotofach	1998	FA-2	19.-24. Juni 00*	Zürich
Beruf	Beginn	Kurs	Kursdatum	Gewerbeschule
Laborant	1999	FL-1	21.-24. September 99	Bern / St. Gallen
Laborant	1999	FL-1	18.-21. Oktober 99	Zürich / Basel
Laborant	1998	FL-2	08.-11. Februar 99	Reserve
Laborant	1998	FL-2	22.-25. Februar 99	ganze Schweiz
Beruf	Beginn	Kurs	Kursdatum	Gewerbeschule
Fotofinisher	1999	FF-1	24.-29. Januar 00*	Zürich
Fotofinisher	1999	FF-1	17.-20. Januar 00	Reserve
Fotofinisher	1998	FF-2	13.-18. September 99*	Zürich
Fotofinisher	1998	FF-2	20.-23. September 99	Reserve
Beruf	Beginn	Kurs	Kursdatum	Gewerbeschule
Fotofach	1997	Lapra	06.-24. März 00	ganze Schweiz
Fotofach	1998	Lapra	21. Febr.-10. März 00	ganze Schweiz

* Die definitiven Schultage konnten von der Schule Zürich noch nicht bekanntgegeben werden. Die Dauer des EK beträgt 4 Tage in der eingeplanten Woche.

Ab Ende Mai erhältlich: unser neues Seminarprogramm

Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

zef Zentrum für Foto Video EDV

Spitzhubelstr. 5, Postfach 648, 6260 Reidermoos

Tel.: 062 / 758 19 56 Fax: 062 / 758 13 50

E-Mail: zef@reiden.ch **NEU** www.zef-reiden.ch

fotofachhandel

senioren werden als Käufer unterschätzt

Die Senioren sind heute weltweit die am stärksten wachsende Konsumentengruppe. Dabei wird unterschätzt, dass sie nicht mehr alleine von der AHV leben, sondern das 1985 eingeführte BVG-Obligatorium sich immer stärker auf ihre Einkommensverhältnisse auswirkt.

Sie können sich etwas leisten, die Senioren: gutes Essen, schöne Kleider, Ferien und Freizeitunterhaltung. Senioren haben Zeit, und Einkaufen gehört mit zu den beliebtesten Freizeitvergnügen.

In der Schweiz zählt man bereits rund 800'000 Personen zwischen 65 und 80 Jahren. Und täglich werden es mehr, denn die medizinische Versorgung ist heute soweit fortgeschritten, dass wir nicht nur älter werden, sondern die meisten Freizeitvergnügen und auch Sport bis ins hohe Alter ausüben können. Auch über 65jährige fahren noch Rad, gehen ins Fitness, wandern, laufen Ski oder kaufen sich einen neuen Fernseher, ein Auto – oder eine neue Kamera, um die schönen Stunden mit Familie und Enkelkinder im Bild festzuhalten.

Die Senioren gehören heute mit zu den kaufkräftigsten Bevölkerungsgruppen, weil die meisten Haushaltungen nur noch aus zwei Personen bestehen und vom Einkommen aus AHV und Pensionskasse respektive BVG gut leben können.

Gegen 50 Prozent Umsatz mit Senioren

Der Detailhandel, der in den letzten Jahrzehnten vor allem auf die jungen Konsumenten gesetzt hat, muss auf jeden Fall umdenken. Die Goldgrube «Seniorenmarkt» trägt je nach Branche, Lage des Geschäftes und des Sortimentes zwischen

25 und 50 Prozent zum Umsatz bei. Es gilt also den Seniorenmarkt in Zukunft sowohl beim Sortiment als auch bei Marketing- und Werbeanstrengungen gezielt zu berücksichtigen. Oder wollen Sie diesen Markt einfach den Grossverteilern oder der Konkurrenz überlassen? Gerade die Grossverteilern haben das Potential der Senioren schon vor längerer Zeit erkannt und richten ganz gezielt ihre Marketinganstrengungen auf diesen Markt aus.

Anspruchsvolles Seniorenmarketing

Vorsicht bei der Erwerbung mit Senioren, denn die älteren Leute wollen nicht als «Alte» abgestempelt werden. Solche Werbung kann sehr kontraproduktiv sein, denn Senioren identifizieren sich mit Personen, die um zehn und mehr Jahre jünger sind. Die Leute werden zwar immer älter, bleiben aber gleichzeitig jünger und denken wie Jüngere.

Siebzehnjährige von heute verfügen über mehr Mobilität als Sechzigjährige vor fünfzehn Jahren. Zudem sind sich Personen, die jetzt ins Pensionsalter kommen, ein gosszügigeres Kaufverhalten von früher gewohnt.

Gerade für den gewerblichen Detailhandel bestehen im Seniorenssegment gute Chancen. Für die älteren Leute sind nämlich eine umfassende Beratung, guter Service und spezielle Dienstleistungen von weit grösserer Bedeutung als der Preis. Man will Qualität, denn man sieht sich als aktive, konsumfreudige Menschen und nicht als «Grufftis», die nur noch ein trübseliges Dasein fristen.

Denken Sie daran: der Seniorenmarkt wird immer wichtiger, grösser und bedeutender.

SIU / Hans-Peter Koch

Stellt die Welt auf den Kopf und ein neues Business auf die Beine:



**Polaroid Joycam:
Sofortbild-
Vergnügen
für ganze Fr. 39.90
(Kamera) und
Fr. 14.90 (Film)!**

Polaroid Joycam – und die Sofortbildfotografie wird quasi neugeboren: für die Internet-und-Natel-Generation, der es bekanntlich nicht schnell und günstig genug gehen kann. Also für alle Lifestylstinnen und -isten zwischen 18 und 24 (und ein bisschen drunter und drüber), die für eine kleine und leichte, handliche und perfekt funktionierende Sofortbildkamera nicht mehr und nicht weniger als Fr. 39.90 und für einen brillanten Sofortbildfilm mit

10 Bildern nur genau Fr. 14.90 bezahlen wollen. Und – ganz trendy – Sofortbild für Sofortbild höchstselbst aus der Kamera ziehen möchten. Um Mal für Mal mit einer Momentaufnahme belohnt zu werden, die sich sehen und herumzeigen lässt: im Vision-Format und unter dem neuen Namen Polaroid 500. Und darum für Sie dank des von Fr. 24.– auf 14.90 gesenkten Filmpreises nicht nur ein Zusatz-Business mit den Jungen bedeutet, sondern auch ein fantastisch neubelebtes Geschäft mit den tausenden von Vision-Kamera-Besitzern.

 **Polaroid**

LIVE FOR THE MOMENT