



Heinrich Keßler

# Zielgruppenpatenschaften.

Das Dokument enthält die Unterlagen für die Personen, welche für eine Zielgruppe die Patenschaft übernommen haben, um sich auf die damit verbundenen Aufgaben vorzubereiten.

Das Original aus dem Jahre 1981 ist am 30.05.2017 in die jetzige Form übertragen worden.

Autor:

Heinrich Keßler  
Hornisgrindestraße 1  
D-77767 Appenweier

Internet: <https://www.2000ff.de>





## Patenschaft

Ich, .....

Übernehme für folgende Kundenzielgruppe:

die Patenschaft.

Ort, Datum

Unterschrift



Funktionsgruppe: .....

Mitarbeiter.....

Kundenzielgruppe: .....

Wie sollte sich die Bank nach Ihrer Meinung gegenüber der Kundenzielgruppe in Bezug auf das Image der Bank verstehen?

Wie sollte sich die Bank nach Ihrer Meinung gegenüber der Kundenzielgruppe in Bezug auf die Rolle gegenüber Mitkonkurrenten verstehen?

Wie sollte sich die Bank nach Ihrer Meinung gegenüber der Kundenzielgruppe in Bezug auf die gesamte Kundschaft der Bank verstehen?

Wie sollte sich die Bank nach Ihrer Meinung gegenüber der Kundenzielgruppe in Bezug auf die Verbundunternehmen verstehen?

Wie groß ist Ihre Kundenzielgruppe?

Wie viele oder wieviel Prozent dieser Kundenzielgruppe ist bereits Kunde Ihrer Bank?

Wieviel Potential haben Sie folglich?

Wie kann man diese Adressen aufbereiten/codieren?

Welche Informationen brauchen Sie, um die Kunden zu "katalogisieren"?

Wie können Sie Informationen über die Zielgruppe erhalten?

Wie können Sie diese Informationen speichern?

Wie werden Sie diese Informationen pflegen?

Wie haben Sie Zugang zu diesen Informationen?

Wie wollen Sie diese Kunden angehen und wieviel Kunden Ihrer Zielgruppe möchten Sie ansprechen bzw. gewinnen?

Was denken Sie, was die Bank dieses Jahr bei dieser Zielgruppe noch tun und erreichen kann?

#### Aufgabe bis 20.06.1985

Nehmen Sie mit kurzen Vorschlägen schriftlich Stellung zu jedem einzelnen Punkt!

Wichtig:

Bitte dokumentieren Sie, wenn Sie bei einem oder mehreren Punkten nicht weiterkommen und nennen Sie hierfür bitte, bitte die Gründe.



Setzen Sie sich mit Ihrer Kundenzielgruppe gedanklich auseinander.

Berücksichtigen Sie bei diesen Überlegungen auch das Selbstverständnis Ihrer Bank in Bezug auf das Image, die Rolle gegenüber Mitkonkurrenten, Kunden und Verbundunternehmen.

Machen Sie zuerst auch eine Bestandsaufnahme und stellen Sie zusätzlich folgende Überlegungen an:

Wie kann man diese Adressen aufbereiten/codieren?

Welche Informationen brauchen Sie, um die Kunden zu "katalogisieren"?

Wie können Sie diese Informationen erhalten?

Stellen Sie fest, wie groß Ihre Kundenzielgruppe ist!

Wie viele oder wieviel Prozent dieser Kundenzielgruppe ist bereits Kunde Ihrer Bank?

Wieviel Potential haben Sie folglich?

Wie können Sie diese Informationen speichern?

Wie werden Sie diese Informationen pflegen?

Wie haben Sie Zugang zu diesen Informationen?

Wie wollen Sie diese Kunden angehen und wieviel Kunden Ihrer Zielgruppe möchten Sie ansprechen bzw. gewinnen?



Zielgruppen:

1. Haus- und Grundbesitzer
2. Landwirte
3. Bauherren, Bauwillige
4. Bauspar- Ansparer
5. Volljährig-gewordene, kleine Hausstände
6. Minderjährige und ihre Eltern
7. Haushalte mit geringem Einkommen
8. Haushalte mit mittlerem Einkommen
9. Haushalte mit größerem Einkommen
10. Beamte und Rentner
11. Teilzeitbeschäftigte
12. Fahrzeugbesitzer
13. Existenzgründungen
14. Mittelständische Unternehmen
15. Großbetriebe
16. Meinungsbildner
17. Sonder-Kunden
18. Erben
19. Feriengäste



Ich, .....

werde künftig folgende Aufgaben und Anforderungen zu erfüllen haben:

a) Aus der Sicht der Gesamtbank:	b) Aus der Sicht unserer Kunden:	c) Aus der Sicht unserer Kollegen und Kolleginnen:
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
5.	5.	5.
6.	6.	6.
7.	7.	7.
8.	8.	8.
9.	9.	9.
10.	10.	10.

Merkposten:



Patenschaftsliste :

Ich übernehme die Patenschaft für folgende Zielgruppe(n):

	Name, Vorname, Abteilung	Name, Vorname, Abteilung	Name, Vorname, Abteilung	Name, Vorname, Abteilung
1. Haus- und Grundbesitzer				
2. Landwirte				
3. Bauherren, Bauwillige				
4. Existenzgründungen				
5. Mittelständische Unternehmen				
6. Beamte und Rentner				
7. Volljährig-Gewordene, kleine Hausstände				
8. Minderjährige und ihre Eltern				
9. Haushalte mit geringem Einkommen				
10. Feriengäste				
11. Teilzeitbeschäftigte				
12. Fahrzeugbesitzer				
13. Bauspar-Ansparer				
14. Haushalte, mittlere Einkommen				
15. Meinungsbildner				
16. Sonderkunden				
17. Erben				
18. Haushalt, größere Einkommen				
19. Großbetriebe				