

## Erfolgreiche Neukundenakquise in der Region

*Ottobrunn, 29.11.2016* – Regionale Unternehmen und mittelständische Betriebe kennen den Kreis ihrer Kunden sehr gut. Die Stammkunden wissen die Angebote oder Dienstleistungen zu schätzen, kommen gerne wieder und empfehlen die Firma weiter. Auf diese Weise kann sich jeder Unternehmer nach und nach einen Kundenkreis aufbauen. Oftmals wird allerdings das regionale Potenzial unterschätzt und nicht ausgeschöpft. Marketing 2 hat für den Standort Ottobrunn das Kundenpotenzial ausgewertet – mit einem Ansatz der sich leicht auf andere Regionen übertragen lässt.

## Standortpotenzial ausschöpfen und Kundenkontakt stärken

Kunden legen heute Wert auf Service, individuelle Ansprache und vor allem kurze Wege. Über 80 % der Einkäufe werden in einem Umkreis von 5 km innerhalb des Wohn- oder Arbeitsumfeld erledigt. Neukunden müssen von den Angeboten überzeugt werden, denn nur zufriedene Kunden kommen wieder. Über geschickt platzierte Werbung an zentralen Plätzen im Ort wie der S-Bahnstation, dem Busbahnhof oder öffentlichen Einrichtungen machen Sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam.

## Hohe Umzugsfrequenz bei jungen Erwachsenen

Gerade die jüngere Generation ist nicht nur vermehrt mobil unterwegs, sie zieht auch häufig um. Das trifft vor allem auf die Umgebung von Universitäten oder Hochschulen zu, da die Studenten oft nur für die Dauer des Studiums in einer Stadt bleiben und dann weiterziehen. 10 % der Bevölkerung in Ottobrunn ist 2014 neu in den Ort gezogen. Für Zugezogene ist es in der ersten Zeit besonders wichtig, sich mit der Umgebung und den Geschäften vor Ort vertraut zu machen. Wer die Umzugshäufigkeit der jungen Kundengruppe unterschätzt, verpasst so mögliche Neukunden.

## Zielgruppen und Kundenkreise erschließen

Über Zu- und Abzüge, die Altersstruktur und die vorherrschende Infrastruktur in einer Gemeinde lassen sich potenzielle Zielgruppen und Kundenkreise erschließen. Vor allem die Wegebeziehung vor Ort ist ausschlaggebend, um die Passantenfrequenzen optimal zu nutzen. Wer hier an der richtigen Stelle wirbt, bleibt im Gedächtnis. Durch Kooperationen mit anderen Unternehmen im Ort lässt sich das Markenimage nachhaltig stärken.

## Ausführliche Standortanalyse führt zum Ziel

Um die richtigen Rückschlüsse für Marketing- und Werbemaßnahmen ziehen zu können, ist eine umfassende Analyse verschiedenster Faktoren nötig. Marketing 2 hat die wichtigsten Erkenntnisse für erfolgreiche Akquise von Neukunden im regionalen Raum in einem umfassenden Whitepaper zusammengestellt. Über die Webseite ist es unter [Neukunden-Akquise leicht gemacht](#) abrufbar.

Die Agentur wurde 2006 gegründet und firmiert seit 2014 als Marketing 2. Seitdem sitzt die Agentur im Münchner Südosten an der Ottostraße in Ottobrunn. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Marketing mit regionalem Fokus, dem die Bereiche Webdesign, SEO/SEM, PR, Werbetechnik, Werbung und Druckprodukte den Zielen Kundengewinnung, Kundenbindung und Umsatzsteigerung untergeordnet werden.

Kontakt:  
Marketing 2  
Ottostraße 18  
85521 Ottobrunn

Pressekontakt:  
Marketing 2  
Veronique Prause | PR- & Social Media Assistentin  
[pr@marketing-2.de](mailto:pr@marketing-2.de)  
Tel.: +49 89 2009 2630