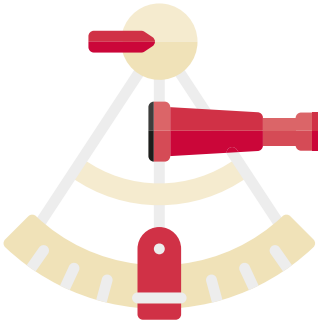
Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

SHK-Inside

Ihr KPI-Tracker in der Fachschiene.



„Eine Zahl muss nicht genauer sein,
als man managen kann.
Aber auch nicht ungenauer!“

– Hans-Arno Kloep

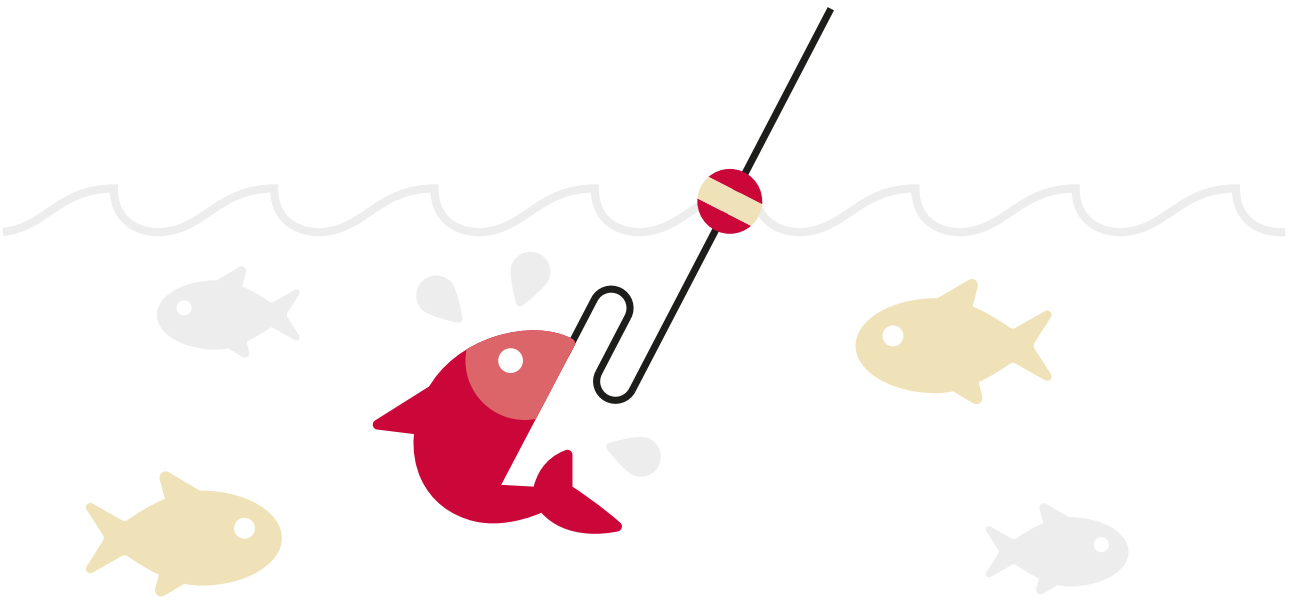
Erst wenn die richtige Datenmenge vorhanden ist, ziehen wir konkrete Schlüsse über die Entwicklung in der SHK-Fachschiene: Wir haben für jede der 50 Warengruppen fast 400 Datensätze in repräsentativer Verteilung – und erreichen damit eine Fehlermarge von unter 5 %.


Stichprobenvalidität
Technikverbreitung
Marktvolumen
Marktdurchdringung
Marktanteil
Sortimentsposition
Marktposition
Marktsegmente
Empfehlungsquote
Kundenkommentare
Trendprognose
Marktprognose

Der Querschiesser SHK-Inside-Service

Querschiesser, der Spezialist der SHK-Branche, hat ein neues Monitoring-Tool entwickelt. Jährlich 15.000 Interviews mit SHK-Handwerkern ermöglichen ein schlankes Informationsprodukt auf Basis eines überzeugenden Big-Data-Stroms. Checken Sie schnell und einfach, wie es um Marktanteile, Marktdurchdringung und ungenutzte Potenziale steht.

- **Schnell:** wertvolle Informationen – bezahlbarer Preis.
- **Konzentriert:** vier Blickwinkel mit je drei Kennzahlen – alles im Blick.
- **Inspirierend:** vier Kennzahlen mit dem typischen Querschiesser-Wow-Effekt.
- **Transparent:** nachvollziehbare Methoden – hohe Datenqualität.
- **Wirksam:** standardisierte Verfahren – verlässliche Einsichten.



Der Markt

Stichprobenvalidität

–

Wir führen genau die richtige Menge an Interviews durch, um valide Aussagen über die Lage und die Entwicklung in der SHK-Fachschiene treffen zu können – für jede Warengruppe erstellen wir knapp 400 Datensätze im Monat.



Technikverbreitung

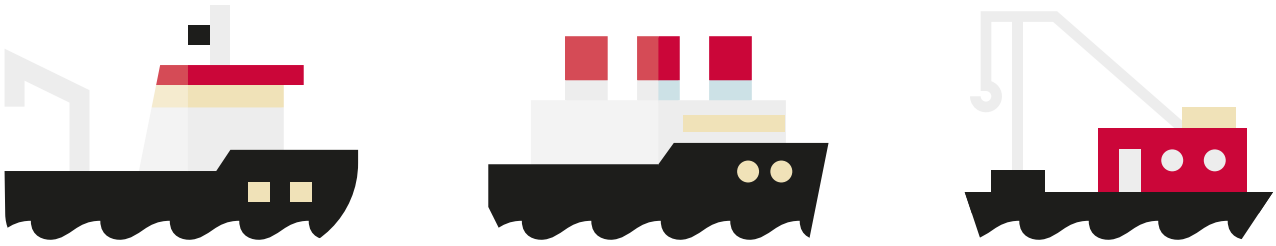
–

Wie viele Betriebe im Handwerk befassen sich mit Ihrer Warengruppe? Das müssen Sie wissen, um einschätzen zu können, wie viel Absatzpotenzial besteht.

Marktvolumen

–

Wie groß ist der Markt für Ihre Warengruppe in der SHK-Fachschiene?



Die Spieler

Marktdurchdringung

–

Wie viele Handwerksbetriebe erreicht Ihre Marke?



Marktanteil

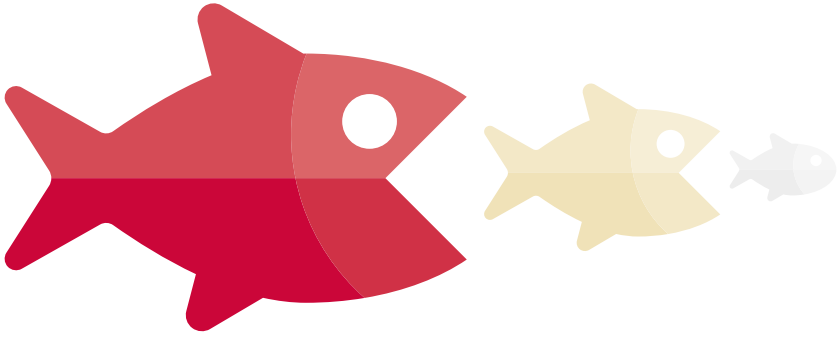
–

Welchen Marktanteil hat Ihre Marke in der Fachschiene? Aggregiert nach Zeit, Absatzgröße, Region und Kundenstruktur zeigt dieser KPI das tatsächliche Standing Ihrer Marke in der Branche.

Sortimentsposition

–

Komplementärlieferant, Teil-lieferant, Hauptlieferant oder Alleinlieferant: Wie wichtig ist Ihre Marke für die Betriebe? Wo lohnt es sich, die Aktivitäten zu verstärken?



Der Wettbewerb

Marktposition

–

Wo steht Ihre Marke im Verhältnis zu anderen Marken?



Empfehlungsquote

–

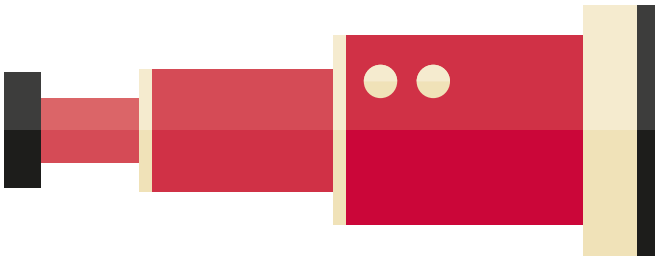
Wie wahrscheinlich ist es, dass ein Handwerker einem Freund oder Kollegen Ihre Marke weiterempfiehlt?

Marktsegmente

–

Zu welchen Zielgruppen/Clustern gehören Ihre Kunden?



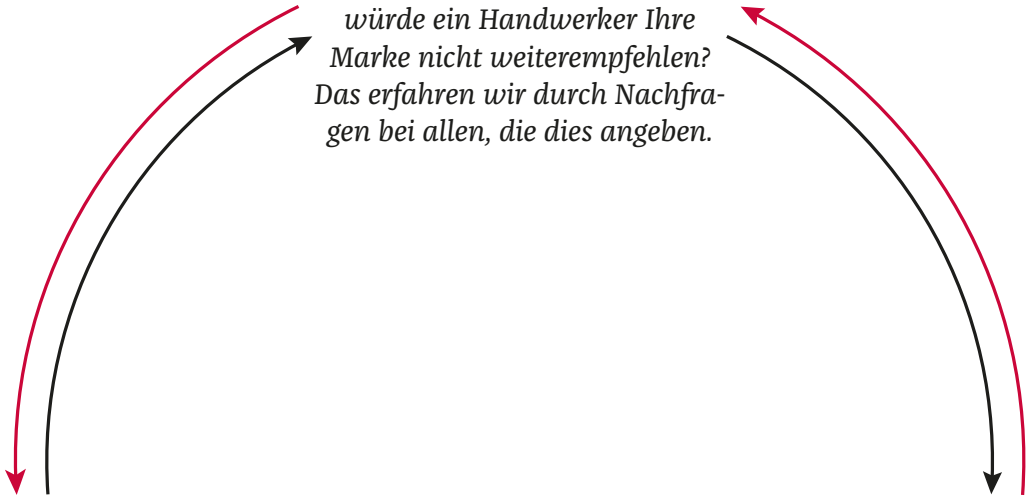


Der Trend

Kundenkommentare

–

Was stört Ihre Kunden? Warum würde ein Handwerker Ihre Marke nicht weiterempfehlen? Das erfahren wir durch Nachfragen bei allen, die dies angeben.



Trendprognose

–

Wie werden sich die Marken in Ihrem Markt entwickeln?

Marktprognose

–

Starkes Wachstum, Marsch in die Nische, Verdrängungswettbewerb, fundamentaler Absturz: Wohin geht der Markt für Ihre Warengruppe?



Warum braucht man SHK-Inside?

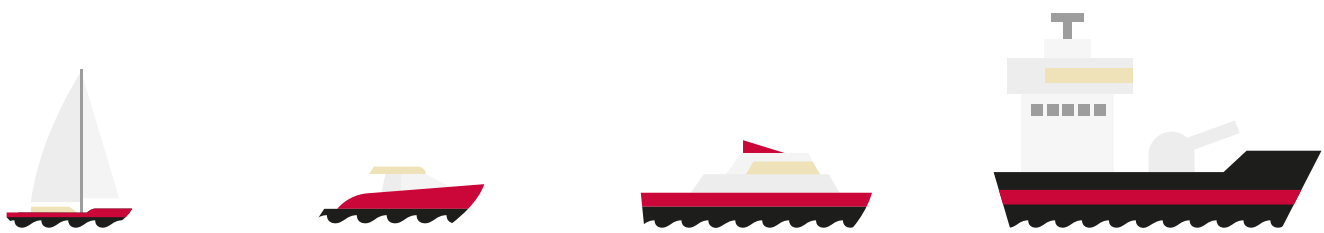
Eigene Performance-Daten werden wertvoller, wenn man sie zweifach vergleichen kann. Einmal mit vergleichbaren Zahlen zum eigenen Unternehmen, erhoben in einer neutralen, externen Routine, einmal mit Daten über Wettbewerber, erhoben in einem transparenten Modus, der Vergleiche tatsächlich zulässt. SHK-Inside liefert Ihnen diese Informationen.

Wählen Sie zwischen verschiedenen Abo-Varianten, die Daten über Zeiträume von einem Monat bis zu einem Jahr aggregieren, jeweils in unterschiedlicher Detailtiefe.

Über das Datencockpit hinaus erhalten Sie echte Einblicke in Querschiesser-Wissen, denn wir erkennen Zusammenhänge, bevor der Markt sie sieht.

In der EXCLUSIVE-Variante erhalten Sie die Daten für Ihre Warengruppe exklusiv, aufgeschlüsselt nach Ihren Außendienstgebieten: Wir werden diese Daten dann keinem Ihrer Wettbewerber zur Verfügung stellen – ein Wettbewerbsvorsprung, der Sie zum Gewinner des Wandels macht.

Fallweise	Quartalsweise	Monatlich	Individuell
ON DEMAND	**BASIC**	**COMFORT**	**EXCLUSIVE**



Wir gewähren Ihnen einen ersten Einblick: mit einem **kostenlosen, anonymisierten Status der Top-12-Unternehmen** für eine Warengruppe Ihrer Wahl.

Was *hilft* wann?

ON DEMAND

Wenn Sie – zum Beispiel für einen Planungsabgleich – eine Datenbasis benötigen, können Sie das Cockpit tagesaktuell bestellen. Sie müssen nicht bis zum Ende einer Befragung warten. Wir benötigen max. zwei Tage für die Erstellung. Das Produkt hat dann eventuell eine kleine Schwäche, die Stichprobengröße ist zufällig. Es könnte sein, dass stichprobenschwache Monate mit einfließen, die dann die Fehlermarge belasten, und die Analyse zeitlich gestreckt werden muss.

ON DEMAND kostet 1.300 € pro Abruf.

– *Schnell* –



BASIC

Wir liefern das Cockpit viermal pro Jahr, jeweils am Quartalsende. Da wir das Produkt wie ein Abonnement betrachten, garantieren wir unseren Kunden, dass wir in der bestellten Warengruppe monatlich mindestens 400 Datensätze/Interviews einholen. Damit ist der Blick „aktueller Monat“ schon nahe an der Wahrheit und die Betrachtung „letzte drei Monate“ bereits sehr zutreffend in der Beschreibung des Marktes. In dieser Version können Sie verlässlich und sauber über den Zeitreihenvergleich ablesen, wer sich wie wo entwickelt.

BASIC kostet 3.990 € pro Jahr.

– *Regelmäßig* –



COMFORT

Ist wie BASIC, jedoch mit monatlicher Lieferung. Wir halten das Produkt für „zu hektisch“, aber manche Kunden wie Konzerne haben diesen Bedarf angemeldet.

COMFORT kostet 7.990 € pro Jahr.

– *Akribisch* –



EXCLUSIVE

Die EXCLUSIVE-Variante ist spannend. Wir tauschen in der Regionalbetrachtung die Bundesländer gegen die Außendienst-Gebiete unseres Kunden. Gleichzeitig wird die Variante nur einem Kunden in einer Warengruppe angeboten. Wer zugreift, hat sie sicher. Die anderen können nur noch auf die drei kleineren Varianten zugreifen.

EXCLUSIVE kostet 16.500 €.

– *Kraftvoll* –

TIPP Alle unsere Abonnements enden automatisch nach einem Jahr, da wir auf Ihre Zufriedenheit bauen. Wir fragen Sie rechtzeitig, ob Sie zufrieden sind und das Abonnement verlängern wollen.

Angebotsanforderung

Ihr Kontakt: *kloep@querschiesser.de*

Hiermit bitten wir um ein Angebot.

- ☐ Wir setzen auf Daten, aber uns reicht **ON DEMAND**.
- ☐ Wir folgen der Querschiesser-Empfehlung mit **BASIC**.
- ☐ Wir sind schnell und interessieren uns für **COMFORT**.
- ☐ Wir legen Wert auf Alleinstellung und denken an **EXCLUSIVE**.



Hans-Arno Kloep
kloep@querschiesser.de
+49 172 605 26 85

Querschiesser Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Treidelweg 6, 46509 Xanten
Telefon: +49 2801 98 69 25

info@querschiesser.de
www.querschiesser.de



Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:

Name, Vorname*

Firmenname*

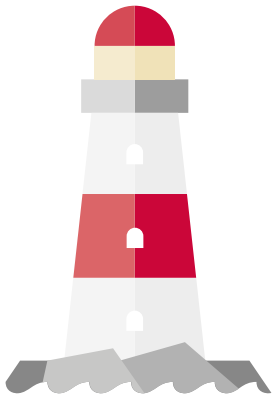
Rechnungsadresse*

Telefonnummer

E-Mail*

* Pflichtfelder.

Wir sind nur
einen Anruf entfernt.



SHK-Inside.

Zahlen. Wissen. Gewissheit.