

Von Dipl.-Ing. MPH Signe Stein

Herausforderung Demographie

Perspektivenwechsel: Den Blick auf die Kunden richten und Barrieren abbauen



Signe Stein

Foto: privat

Der Demographische Wandel verändert unsere Gesellschaft, die Lebenserwartung steigt. Bereits heute ist fast jeder vierte Bundesbürger 60 Jahre und älter, das sind rund 20 Millionen Menschen. Die Zahl der Älteren wird weiter steigen. In wenigen Jahren wird jeder zweite älter als 50 Jahre sein. Der Markt „50 Plus“ ist eine große Chance für die mittelständische Wirtschaft.

Der Demographische Wandel ist eine Herausforderung. Es ist nicht nur die Kaufkraft der Silverager, sondern es sind die gewandelten Erwartungen und Bedürfnisse der Zielgruppe „50 Plus“. Die Ansprüche an Dienstleistungen und Produkte sind differenzierter und kritischer. Die große Lebenserfahrung bedeutet auch eine lange Erfahrung als Kunde und Konsument. Lernen Sie Ihre Kunden noch besser kennen, die Seminare, Workshops und Vorträge von frp frei I raum I planen helfen dabei.

Wirtschaftlich denken –
Potenziale erkennen

Die Generation 50 Plus, die Kundengruppe der Zukunft, sie ist kaufkräftig und konsumbereit. Handlungsstrategien für Unternehmen bedeuten vor allem, die Kundenbedürfnisse zu kennen und die Kunden mit altersbedingten Einschränkungen ernst zu nehmen. Das heißt: Unternehmen müssen mit ihren Produkten, Dienstleistungen, Service und Personal den individuellen Bedürf-

nissen der älteren Konsumenten gerecht werden. Dabei gilt es nicht nur, die Waren und Dienstleistungen selbst auf den Prüfstand zu stellen sondern auch die Warenpräsentation. Entsprechen der Verkaufsraum und die Internetpräsenz den Anforderungen der Zielgruppe „50 Plus“? Gibt es bauliche oder gestalterische Barrieren? Gibt es Barrieren in der Kommunikation zwischen Kunden und Personal? Nur wer sich den Herausforderungen des sich wandelnden Konsumverhaltens und der Kundengruppen der über 50-Jährigen stellt, wird vom Demographischen Wandel profitieren.

Wie erkennen Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer älteren Kunden? Wechseln Sie die Perspektive! Machen Sie die Selbsterfahrung mit BEO, dem Bewegungs-Erfahrungs-Overall. Mit dem BEO können typische Bewegungs- und Funktionseinschränkungen simuliert werden. Ergänzt wird der „BEO“ mit Brillen und Gehörschutz sowie den Hilfsmitteln Gehstützen, Arm- und Beinschienen, Rollator und Rollstuhl.

Der BEO macht die veränderte Mobilität und Wahrnehmung erlebbar. Sie erfahren selbst, wie sich Bewegungsabläufe, Sehen und Hören verändern und welche Barrieren es gibt. Dabei geht es nicht nur darum, die baulichen Barri-

eren der Verkaufsräume zu erkennen sondern auch um die Barrieren in der Gestaltung der Produkte und in der Kommunikation mit den Kunden.

Mit dem Perspektivwechsel lernen Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden besser kennen. Testen Sie, ob das eigene Unternehmen mit seinen Dienstleistungen, Produkten, Service und Mitarbeitern für den Wachstumsmarkt „50 Plus“ gut positioniert ist.



Selbsterfahrung mit BEO

Das bieten die Seminare von
frp frei raum planen

Ziel der Seminare und Workshops ist es, Potenziale zu erkennen und Barrieren abzubauen. Der Perspektivwechsel vermittelt ein Verständnis für die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kundinnen und Kunden. Sie erfahren, wie Sie Ihre Produkte, Dienstleistungen und den Service optimal für Ihre Kunden gestalten. Mögliche Themen sind:

- Gestaltung der Verkaufsräume
- Warenpräsentation
- Internetpräsenz
- Werbematerialien

Die Menschen sind wichtig! Gerade in der Kommunikation können Barrieren entstehen. Wir bieten Ihnen Schulungen zur Qualifizierung und Sensibilisierung von Führungskräften und Mitarbeitern im Kontakt mit älteren Kunden.

Die Seminare sind modular aufgebaut und werden individuell für unsere Auftraggeber zusammengestellt.

Ihr Ansprechpartner:

frp frei raum planen

Geschäftsführerin:

Dipl.-Ing. MPH Signe Stein
Architektin, Sachverständige
für Barrierefreiheit,
Gesundheitswissenschaftlerin,
Sicherheitsingenieurin,
Fachkraft für Arbeitssicherheit,
Mediatorin

Adresse:

Handjerystraße 18
12159 Berlin

Telefon:

030 - 85 40 29 40

eMail:

info@frei-raum-planen.de

Internet:

www.frei-raum-planen.de