



# Pressemitteilung

## Datenplattform gfknewron for Retail sorgt für Wachstum bei Händlern

4. Oktober 2022

Corina Kirchner  
Public Relations  
T +49 911 395 4570  
[corina.kirchner@gfk.com](mailto:corina.kirchner@gfk.com)

- **Einmalige Datenbasis von weltweit circa 130.000 Händlern und der größten Trackingstudie zur Customer Journey bei technischen Konsumgütern geben detaillierte Einblicke ins Markt- und Käuferverhalten.**
- **gfknewron for Retail sichert Entscheidungen und Investitionen in Strategie, Marketing, Media, Category Management und Einkauf ab.**

**Nürnberg, 4. Oktober 2022 – Der Handel ist nach wie vor im Umbruch, getrieben durch die Digitalisierung, neue Formate und die Veränderungen der letzten zwei Jahre. Doch wohin entwickeln sich Käuferpräferenzen und Vertriebswege und woher können Händler gesicherte Informationen zur Zukunftsgestaltung erhalten? gfknewron for Retail liefert die Daten und hilft Entscheidern im Handel, bessere Entscheidungen im Zielgruppen-, Touchpoint- und Category-Management zu treffen. Für kooperierende Händler ist die Basisversion kostenlos.**

Veränderte Rahmenbedingungen erfordern neues Handeln: War der GfK Konsumklimaindex viele Jahre eher eine waagerechte Linie, setzte er mit der Pandemie, Kriegsgeschehen und Inflation zu einer steilen Talfahrt an. Verändert hat sich nicht nur, was Konsumenten kaufen, sondern auch wo und aus welchem Antrieb heraus sie dies tun und was letztendlich ihre Kaufentscheidung beeinflusst. Händler müssen sich daher fragen: Was motiviert meine Käufer konkret, welche Werbung wirkt, welche Touchpoints sind besonders effektiv und was kann ich verbessern, um Frequenz und Conversion zu erhöhen und schließlich den Umsatz zu steigern?

Nach dem erfolgreichen Launch der Datenplattform *gfknewron* für Industrie- und Medienkunden hat die GfK nun *gfknewron for Retail* entwickelt, um auch Händler optimal zu unterstützen. Die Plattform hilft Händlern dabei, Marktentwicklungen und Umsatzpotenziale zu

GfK SE  
Sophie-Germain-Straße 3 – 5  
90443 Nürnberg  
Deutschland

T +49 911 395 0

Vorstand:  
Lars Nordmark (Interim-CEO)  
Joshua Hubbert

Vorsitzender des Aufsichtsrats:  
Thomas Ebeling

Handelsregister:  
Nürnberg HRB 25014

identifizieren und die eigene Performance mit dem Gesamtmarkt zu vergleichen. Das Modul gfknewron Retail Consumer hilft darüber hinaus, die eigenen Zielgruppen und die der Wettbewerber besser zu verstehen. So zeigt gfknewron for Retail Händlern, welche Zielgruppen den Händler im Rahmen ihrer Journey zwar online und/oder offline besuchen, aber letztendlich woanders einkaufen (kurzfristiges Potenzial) oder welche Zielgruppen, obwohl sie klar dem Profil entsprechen, den jeweiligen Händler im Rahmen des Informationsprozesses gar nicht erst aufsuchen (längerfristiges Potenzial). Darüber hinaus liefert die Plattform Informationen darüber, was wichtige Kaufauslöser sind, wie sich Kunden entlang der gesamten Customer Journey verhalten und welche Touchpoints den größten Einfluss auf die finale Kaufentscheidung haben.

### **Exklusive wöchentliche Datenbasis mit Daten von 130.000 Händlern**

Die Basis der Analysen und Empfehlungen für Händler bilden zwei Datenquellen: die größtenteils wöchentlichen Abverkaufszahlen von 130.000 Verkaufsstellen (auf Einzelartikelebene) und die Daten der weltweit größten Trackingstudie unter tatsächlichen Käufern technischer Gebrauchsgüter.

Die Plattform liefert damit wesentliche Entscheidungshilfen für die verschiedenen Abteilungen im Handel:

Dem **Category Management** zeigt sie auf, welche Umsatzpotenziale von den eigenen Online- oder Offline-Besuchern ausgehen und wie gut diese jeweils im Vergleich zum Wettbewerb konvertiert werden. Sogar ein Ranking der Wettbewerber auf Kategorie-Ebene ist möglich. Warum gewisse Besucher nicht zu Käufern wurden und wo sie letztlich gekauft haben, lässt sich ebenfalls ermitteln.

Das **Marketing** findet auf der Plattform die notwendigen Informationen zur gezielten und effizienten Kundenansprache. Dabei erhalten die Entscheider beispielsweise konkrete Daten zur Relevanz der verschiedenen Touchpoints wie Handzettel oder auch Social Media. Aber auch konkrete Ansatzpunkte für den Content der Werbung wie Insights zur relevanten Zielgruppe und was diese konkret von den Marken und Herstellern erwarten sowie welche Marken für sie relevant sind und gekauft werden, bekommen die Marketer über die Plattform.

### **Kostenloses Partnerprogramm für Händler**

gfknewron ist für alle Händler interessant, die technische Gebrauchsgüter verkaufen wollen – unabhängig von der Unternehmensgröße, der Region oder dem Vertriebskanal. Die einzige Bedingung ist, dass der Händler eine Partnerschaft mit GfK eingeht und am GfK Retail Panel teilnimmt. Im Gegensatz erhält er die Informationen aus dem Basispaket kostenneutral und hat so Zugriff auf zahlreiche relevante Marktdaten für die Zukunftsgestaltung. Weitergehende Services und Insights zu Konsumenten und deren Informations- und Einkaufsverhalten sind kostenpflichtig.

„Die Nutzung von gfknewron for Retail ist sehr einfach und intuitiv. Auch Händler ohne große Analyse-Erfahrung können mit ein paar wenigen Klicks von den einzigartigen Daten und Insights profitieren. Außerdem begleiten wir unsere Handelspartner mit ausführlichen Schulungen und dem



täglichen Support unserer Berater dabei bessere, datengestützte Entscheidungen zu treffen,“ erläutert **Oliver Schmitz**, Handelsexperte bei GfK.

**Pressekontakt:** Corina Kirchner, T +49 911 395 4570, [corina.kirchner@gfk.com](mailto:corina.kirchner@gfk.com)

### **GfK. Growth from Knowledge.**

Seit über 85 Jahren vertrauen uns Kunden weltweit, indem wir sie bei geschäftskritischen Entscheidungsprozessen rund um Verbraucher, Märkte, Marken und Medien unterstützen. Mit unseren verlässlichen Daten und Erkenntnissen, kombiniert mit fortschrittlicher künstlicher Intelligenz, haben wir den Zugang zu umsetzbaren Handlungsempfehlungen in Echtzeit revolutioniert, die die Marketing-, Vertriebs-, und Organisations-Effektivität unserer Kunden und Partner steigern. Auf diese Weise versprechen und liefern wir Wachstum durch Wissen – **Growth from Knowledge**.