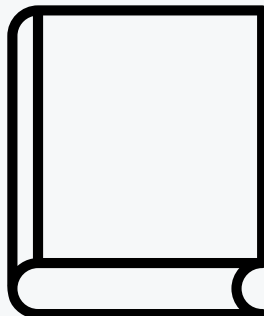



Praktiker

**Woran ist Praktiker
gescheitert?**



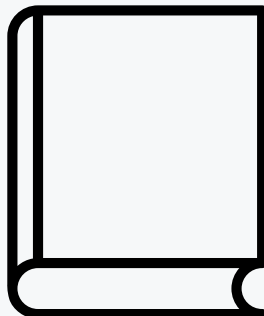
Praktiker

Viele sind überzeugt:

**Die Billigstrategie hat zu
geringe **Margen** hinterlassen!**



Das ist falsch

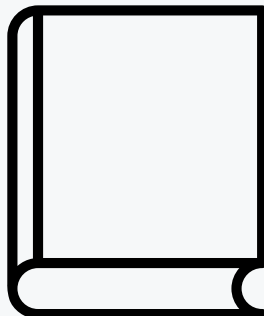




Praktiker

Testkäufe hatten gezeigt:

**Praktiker war gar nicht
wirklich billiger als andere
Baumarktketten!**

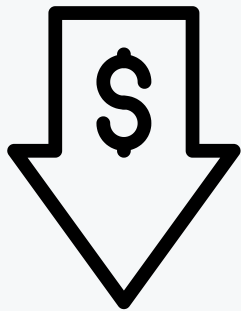


Praktiker

Praktiker hat sich sehr erfolgreich als
"billig" positioniert:

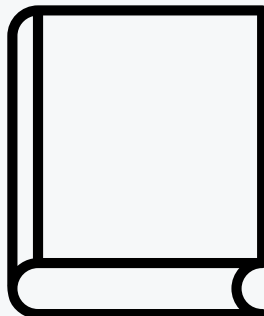


"20% auf alles (außer Tiernahrung)
ist bis heute legendär



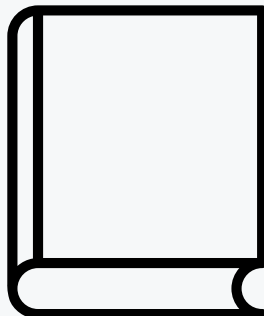
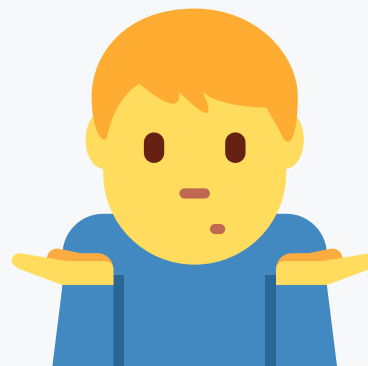
In Kundenbefragungen wurde
Praktiker regelmäßig als der
günstigste Anbieter identifiziert

Die Kette hatte eine gefühlte
Alleinstellung erreicht!



Warum ist Praktiker dann gescheitert?

**"Billig" ist für
Baumarktkunden kein
zentrales Bedürfnis!**



Baumärkte sind eine "High-Involvement" Branche

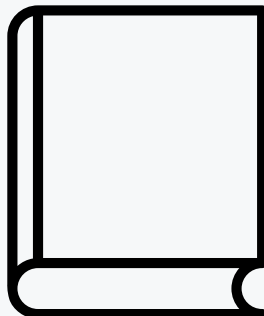


Das zentrale Bedürfnis ist, etwas **selbst geschaffen** zu haben.



Dabei zählt **nicht** der Preis, sondern Qualität, Kompetenz und **Emotionalität**.

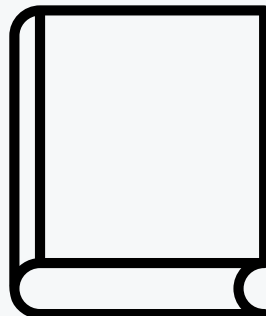
Das konnte die Fokussierung auf "**billiger**" nicht bieten



**Eine konsequente
Fokussierung ist nicht
automatisch erfolgreich**



**Wenn sie nicht die zentralen
Kundenbedürfnisse bedient!**



Mehr im Buch

