



Gewinnen Sie **neue Kunden**, erhöhen Sie die Kauffrequenz, steigern Sie die **Markentreue** und **vergrößern Sie Ihren Marktanteil** mit OPUS

OPUS (On Premise User Study) ist eine **umfassende Quelle des Verständnis der sich ständig verändernden Beziehungen** zwischen Verbrauchern, Marken, Kategorien, Kanälen und Anlässen in der Gastronomie.

OPUS kann verwendet werden für:

- + Anpassung von Marketing- und Verkaufsstrategien an **die lukrativsten Chancen und Kanäle**
- + Bereitstellung von **verbraucherorientierten Sales Stories** als Grundlage für Verkaufsgespräche und Ausschreibungen bei wichtigen Kunden
- + Entwicklung **datengestützter Aktivierungs-** und Werbestrategien, die die Gäste optimal ansprechen
- + Erstellung **datengestützter Anbieterstrategien** mithilfe unserer Berichte zu Cocktails und Mischgetränken
- + Entwicklung für **kreative Upselling-Möglichkeiten** und Einblicke in die Preisgestaltung nach **Marke und Kategorie**

OPUS hilft Ihnen zu verstehen, wo und wie Sie Ihre **Zielkunden erreichen** können, und Ihre **Marken-, Marketing- und Verkaufsstrategie auf die profitabelsten Vor-Ort-Besuche auszurichten**



Quantifizieren Sie Besuche und Ausgaben vor Ort



Ermitteln Sie die Gewinnchancen für Kategorien und Marken nach Anlass und Kanal



Entdecken Sie die Gründe der Verbraucher für den Besuch, ihre Bedürfnisse und ihren Path to Purchase



Erhalten Sie umfassende Einblicke in die Interaktionen der Verbraucher mit den verschiedenen Getränke kategorien



Erhalten Sie Informationen zu bevorzugten Marken, Geschmacksrichtungen und Getränken

Alle Ergebnisse können nach Getränkemarken und demografischen Merkmalen der Verbraucher aufgeschlüsselt werden.

Entdecken Sie OPUS für den deutschen Markt

Die Befragung von **5.000 deutschen Vor-Ort-Konsumenten** wird zweimal im Jahr durchgeführt und ist nach **Alter, Geschlecht und Standort repräsentativ**.



Zu den marktspezifischen Kanälen gehören:

- + Bar/Nachtbar
- + Café
- + Ungezwungenes Restaurant (informeller Rahmen)
- + Nachtclub
- + Hotel
- + Restaurant (formeller Rahmen)
- + Freizeit
- + Erlebnisorientierter Veranstaltungsort
- + Straßenmarkt
- + Schnellrestaurant/ Fastfood-Restaurant
- + Cocktailbar

Für wen ist OPUS gedacht?

KATEGORIE-TEAMS

- + Steigern Sie Ihre Vor-Ort-Umsätze und werden Sie Kategorie-Champion.
- + Verstehen Sie die Rolle der Kategorien im Verbraucherrepertoire
- + Verstehen Sie den Path to Purchase und wie Sie Marken und Kategorien am besten aktivieren können

MARKE UND MARKETING

- + Steigern Sie den Umsatz und den Marktanteil von Marken, indem Sie die profitabelsten Verbraucher ansprechen und anziehen.
- + Erkennen Sie, wie Sie Ihren Einsatz von Marken verbessern können – nach Kanal, Anlass oder Demografie

VERTRIEB

- + Steigern Sie den Umsatz und den Vertrieb von Marken mit überzeugenden Sales Stories, die zeigen, wie Marken sowohl den Vor-Ort-Verkaufsstellen zugutekommen als auch die Zielkunden der Verkaufsstelle ansprechen

VERBRAUCHER- UND MARKTKENNTNISSE

- + Identifizieren Sie neue und aufkommende Trends, die die Markenleistung beeinflussen
- + Verstehen Sie veränderte Verbrauchereinstellungen und Marktkräfte, die das Verbraucherverhalten beeinflussen

Alles, was Sie brauchen, um die sich ständig **verändernden Verbrauchertrends zu verfolgen** und Wachstumsmöglichkeiten zu ermitteln

SYNDIZIERTE PAKETE UND MASSGESCHNEIDERTE PROJEKTE:



Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte:

TORSTEN HOFMANN

LEITER RETAIL INTELLIGENCE - NIQ

TORSTEN.HOFMANN@NIELSENIQ.COM