

PRESSEMITTEILUNG

Überlebensstrategie No 3:

Reife Verbraucher wollen nicht belogen werden

Hannover, 29. Mai 2006. – Glaubwürdigkeit und Transparenz sind elementare Bausteine für den Erfolg bei der Zielgruppe 50plus. Marken und Qualität sind wichtige Faktoren beim Kauf von Produkten und Dienstleistungen. Doch wie kommuniziert ein Unternehmen diese Vorteile? Das ReifeNetzwerk hat sieben Regeln erarbeitet für die Kommunikation mit der Zielgruppe 50plus:

Sieben Grundregeln für reife Kommunikation

1. **Qualifizierte Beratung**
Menschen ab 50 erwarten eine kompetente, seriöse Beratung.
2. **Sach- und fachgerechte Informationen**
Informationen müssen einfach zu finden und gut zu lesen sein.
3. **Transparenz**
Kommunizieren Sie offen und ehrlich.
4. **Keine falschen oder übertriebenen Versprechungen**
Plumpe Übertreibungen sind in der reifen Kommunikation fehl am Platz. Reife Konsumenten hinterfragen Werbung kritischer.
5. **Unterschätzen Sie die Zielgruppe nicht**
Das gefühlte Alter liegt 10–15 Jahre unter dem biologischen Alter.
6. **Arbeiten Sie genau**
Die Zielgruppe achtet sehr genau auf gute Qualität.
7. **Sprechen Sie deutsch**
Es werden klar verständliche, deutsche Ausdrücke bevorzugt.

Monika Prött, Initiatorin des ReifeNetzwerks: „Unternehmen tun sich oft schwer, die richtigen Worte und die richtige Tonalität zu finden. Unsere Regeln helfen, die Ansprache zu überprüfen. Mit einer klaren und offenen Ausdruckweise erreicht man nicht nur die erfahrenen Konsumenten – jüngere Verbraucher fühlen sich ebenfalls angesprochen.“

Das ReifeNetzwerk hat sich im November 2005 gegründet. „Die Zukunft wird älter“ – lautet das Motto der 23 Unternehmen, Dienstleister und Berater, die sich zu einem Kreativ- und Kompetenzpool zusammengeschlossen haben, um den reifen Markt zu bearbeiten. Die in ihrer jeweiligen Branche langjährig erfahrenen Experten können jederzeit und für jeden Schritt innerhalb der Wertschöpfungskette hinzugezogen werden. Auftraggeber erhalten somit geballten Sachverstand, das neueste Wissen und authentische Berater. Das macht „Das ReifeNetzwerk“ am Markt einmalig.

Für Rückfragen:

Das ReifeNetzwerk c/o PRÖTT & PARTNER GbR

Friedlies Reschke

Sertürnerstr. 18, 30559 Hannover

0511 / 953 943

reschke@reifenetzwerk.de

<http://www.reifenetzwerk.de>