

Date
08/16/2005

50plusmarkt.com
Seniorenmarktinportal

Netzwerk Senior Strategic
Internationales Netzwerk
von Seniorenmarktexperten

Startseite - Marktstudien - Direkt marketing - Marketingberatung - Strategische Bewachung - PDF Version - Werbung



► Startseite > All interviews

M. Prött und Friedlies Reschke (PRÖTT & PARTNER GBR) : " Alle Branchen müssen sich auf die Generation 50plus einstellen "

By . 11-08-2005



PROETT & PARTNER GbR ist die einzige Agentur in Deutschland (zumindest kennen wir keine andere), die sich seit mehr als 10 Jahren mit der Generation

50plus

beschäftigt.

Bitte stellen Sie kurz die Agentur PRÖTT & PARTNER GbR vor.

Vor 12 Jahren wurde PRÖTT & PARTNER GbR von Monika Prött gegründet. Das Netzwerk verfügt über erfahrene Berater mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Unsere Devise lautet: massgeschneidert, machbar und messbar. Das bedeutet, dass für jedes Projekt das Teams individuell zusammengestellt wird. So stellen wir sicher, dass jeder Kunde und jede Aufgabe von den passenden Beratern betreut wird.

Wir sind auf die Bereiche: Kommunikation für die Generation 50plus, Issues-Management und Krisenkommunikation spezialisiert. Unsere Themenschwerpunkte sind: Finanzen, Ernährungsindustrie und Gesundheitsmarkt.

Im Netzwerk von PRÖTT & PARTNER GbR arbeiten:

Kommunikationsexperten

Designer und Grafiker

SENIORSTRATEGIC NETZWERK

Netzwerk Senior Strategic
Internationales Netzwerk
von Seniorenmarktexperten

► Über uns
► Werden Sie Partner in unserem Marketingberatung-Netzwerk

- Marketingberatung
- Konferenzen/Seminare
- RH Senior

- Werbung
- Direkt marketing
- Marketing Internet
- Produktdesign
- Personalberatung
- Zukunftsforschung
- Werbeträger
- Experten Netzwerk
- Vertrieb
- Institute/verbände

MEDIEN

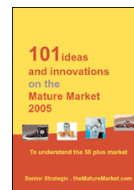
- Ihre Pressemitteilung melden
- Pressebeziehungen
- Ihre Online Werbung
- Übernahme von Texten und Artikeln des Portals „50plusmarkt.com“

► [A Beiträge einstellen annuaire](#)

NEWSLETTER - kostenloses Abo!

Ihr e-mail

MARKTSTUDIEN



101 Ideen und Innovationen Seniorenmarkt weltweit



"Mature Thinking": All 50 plus markt im UK

► Alle marktstudien
► Request the catalogue
► Propose your report to our readers

KONFERENZEN



Journalisten
Pressemittlung
Übermitteln
Werden Sie Partner

ÜBER UNS

SeniorStrategic
Web Site
Kontakt
senioren seniorenmarketing senioren
marketing seniorenmarkt 50plus 50+
zielgruppe babyboomer baby boomer baby
boomers generation
best agers kommunikation 50plus
marketing 50plusmarketing reife marketing
refinementmarketing 60plus silver age silverage
explorer pensionierte pension senior Master
consumer Alter

senioren seniorenmarketing senioren
marketing seniorenmarkt 50plus 50+
zielgruppe babyboomer baby boomer baby
boomers

generation best agers kommunikation
50plus marketing 50plusmarketing reife
marketing refinementmarketing 60plus silver age
silverage explorer pensionierte pension
senior Master consumer Alter

Online Spezialisten

Marktforscher

Eventmanager

Wie sieht der Markt der Generation 50plus in Deutschland aus?

Deutsche Unternehmen fangen erst an die Zielgruppe 50plus zu entdecken. Sie haben die Bedeutung der Zielgruppe erkannt, aber erst wenig sprechen die Generation 50plus aktiv an, und das obwohl der Markt der Generation 50plus die einzig wachsende Kundengruppe ist. So hat gerade eine aktuelle Studie von capgemini ergeben, dass erst 31 Prozent der Unternehmen Produkte und Dienstleistungen für diese Zielgruppe planen auf den Markt zu bringen, am ehesten sind Banken (53Prozent) und Versicherungen (73 Prozent) dazu bereit.

Welche Branchen und Themen sind am stärksten von der demografischen Entwicklung betroffen?

Alle Branchen müssen sich auf die Generation 50plus einstellen. Wer die Zielgruppe nicht anspricht, verpasst die Altersvorsorge für seine eigenen Produkte. Im ersten Schritt sind gefragt:

Banken und Versicherungen

Dienstleistungen und Service

Ernährungsindustrie

Gesundheitsmarkt und Wellness

Kosmetik

Touristik und Freizeit

Diese Branchen haben eine Chance, wenn Sie sich intensiv mit den Bedürfnissen der „neuen Alten“ auseinandersetzen, wenn im öffentlichen Bewusstsein das Älterwerden seinen Schrecken verliert und wenn insgesamt die Stimmung in unserem Land wieder besser wird.

Was unterscheidet PRÖTT & PARTNER GbR



XIII International Congress On Anti Aging
Medicine : 2005-08-19

Celebrating 50 Years Together :
2005-08-22

4th International Palliative Care in the 21st
Century Conference : 2005-09-08

Employment of Older Workers: examples of
good practice : 2005-09-20

4th Asia Pacific Anti-Ageing : 2005-09-22

Baby Boomer and Senior Marketing :
2005-09-28

Zukunftsmarkt Senioren - Zielgruppe 65plus
für die Immobilienwirtschaft : 2005-10-25

The International Federation on Ageing (IFA)
8th Global Conference : 2006-05-30

► **Alle konferenzen**

► **> Subject selection**

► **> Country selection**

► **Add your event**

von anderen Beratungsunternehmen?

PROETT & PARTNER GbR ist die einzige Agentur in Deutschland (zumindest kennen wir keine andere), die sich seit mehr als 10 Jahren mit der Generation 50plus beschäftigt. Monika Prött gehört selber der Generation an. Alle anderen Berater sind mindestens 40 Jahre und haben mindestens 15 Jahre Berufserfahrung.

Wir können also aufgrund unserer eigenen Erfahrungen und Erlebnisse beraten. Mit der Netzwerkstruktur haben wir für jedes Projekt die passenden Berater und wir sind angenehm anders als alle anderen.

Was müssen Unternehmen beachten, um erfolgreich in der Generation 50plus zu sein?

Wertschätzung! Und der echte Wille sich mit der Generation 50plus genauso intensiv wie mit dem Kinder- und Jugendmarkt auseinanderzusetzen. Die Generation 50plus will: Qualität, Beratung, Transparenz und Vertrauen.

Im ersten Schritt müssen Unternehmen die Zielgruppe wahrnehmen. Dazu haben wir den ReifeTest entwickelt (www.reifetest.de).

Im zweiten Schritt sollten Unternehmen ihre eigenen Chancen auf dem Markt der Generation 50plus erkennen.

Und wenn Unternehmen dann immer noch sagen: Ja, ich will. Dann können sie sich auf den anstrengenden Weg begeben, die Generation 50plus zu erobern.

10. August 05 Monika Prött und Friedlies Reschke

Kontakt:

Friedlies Reschke

Prött & Partner GbR

Sertürner Str. 18

D 30559 Hannover

Tel.:+49 511 9 53 943

f.reschke@proett-pr.de

www.proett-pr.de

[Printer-friendly version](#) | [Send to a friend](#) | [React to this interview](#)

Every month , [receive "chez vous", the printed version of the 50plusmarkt.com](#)

Copyright - Unless otherwise stated all contents of this web site are © 2002/2003/2004/2005- SeniorStrategic. - All Rights Reserved. For permission to reproduce any contents of this web site, please email our Syndication department: Info@seniorstrategic.com.

[Impressum](#) | [Kontakt](#) | [Advertisement](#) | [Presse](#) | [Frederic Serriere](#) | [Presse](#) | [Kontakt](#)

[senioren seniorenmarketing senioren marketing seniorenmarkt 50plus 50+ zielgruppe babyboomer baby boomer baby boomers generation | best agers kommunikation 50plus marketing 50plusmarketing reife marketing reifemarketing 60plus silver age silverage explorer pensionierte pension senior Master consumer Alter | senioren seniorenmarketing senioren marketing seniorenmarkt 50plus 50+ zielgruppe babyboomer baby boomer baby boomers | generation best agers kommunikation 50plus marketing 50plusmarketing reife marketing reifemarketing 60plus silver age silverage explorer pensionierte pension senior Master consumer Alter |](#)

© SeniorStrategic 22 rue Docteur Greffier 38000 Grenoble France - Fon : 33 1 46 36 53 27 - Email : info@seniorstrategic.com

Warning: mysql_close(): 4 is not a valid MySQL-Link resource in </home/users/s/seniorstrategic/www/germany/interview.php> on line 246