

The image shows the interior of a bus, viewed from the back of the cabin looking forward. The seats are purple, and the vertical poles are red. A person wearing a dark jacket is seated in the foreground on the right. The background is blurred, showing other passengers and the bus's interior structure.

HEUTE UND **MORGEN**

B2BBUS BEFRAGUNG VON ENTSCHEIDERN IN KLEINEN
UND MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN (KMU)
HEUTE UND **MORGEN**



HUM B2B OMNIBUS ENTSCHEIDER KMU UNSER BEFRAGUNGSANGEBOT

Nutzen Sie unseren B2B-Omnibus, um dreimal jährlich Fragen an Inhaber, Geschäftsführer und leitende Führungskräfte in Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern zu richten.

Sie profitieren dabei von folgenden Vorteilen:

- **Zugang zu einer „schwierigen“ Zielgruppe**
Sie können Ihre Fragen im B2B-Geschäft direkt an die relevanten Entscheider in Unternehmen platzieren.
- **Hohe Kosteneffizienz**
Im Vergleich zu einem eigenen Befragungsprojekt profitieren Sie von deutlich günstigeren Preisen.
- **Impulse ins Unternehmen tragen**
Positionieren Sie sich als Impulsgeber und tragen Sie regelmäßig neue Ideen und Erkenntnisse ins Unternehmen.
- **Zentrale Kennzahlen monitoren**
Messen Sie regelmäßig zentrale Kennzahlen wie z.B. Ihre Markenbekanntheit und prüfen Sie so Ihre Kommunikation.

B2B-OMNIBUS REPRÄSENTIERT UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

Mit unserem B2B-Omnibus bilden wir knapp 99% der deutschen Unternehmen (ohne Solo-Selbständige) ab.

- **Grundgesamtheit**
Unternehmen in Deutschland (KMU mit 1 bis 250 Beschäftigten)

- **Stichprobe**
N=300 Befragte pro Welle

Quotierung nach Branchen und Unternehmensgröße. Repräsentative Gewichtung anhand der Daten des Unternehmensregisters des Statistischen Bundesamtes.

- **Befragungsperson**
Inhaber, Geschäftsführer und leitende Führungskräfte

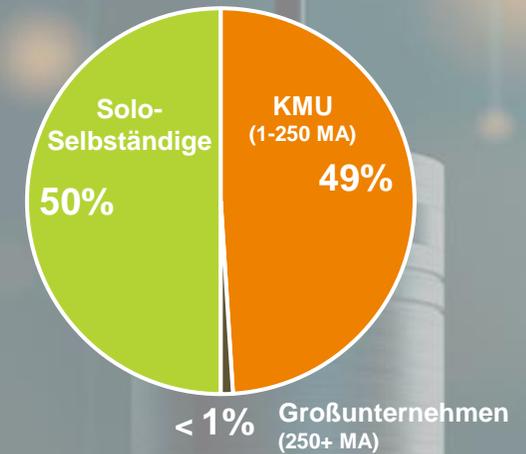
Je nach Fragestellung können folgende Zielpersonen adressiert werden:

Entscheider für

- Finanzen/ Investitionen/ Versicherungen
- Marketing/ Kommunikation/ Werbung
- HR/ Personalthemen
- IT/ Digitalisierung/ Software

Fragen Sie gerne weitere Stichprobenspezifikationen an
(z.B. spezifische Branchen, Regionen etc.)

Unternehmen in Deutschland
(insgesamt ca. 3,2 Mio.)



Quotierung und Gewichtung der Stichproben nach Größenklassen und Branchen



BEFRAGUNGSTHEMEN

Special für
Gewerbeversicherer



Schalten Sie Ihre individuellen Fragen

Holen Sie ein Feedback von Unternehmenskunden zu Themen ein, an denen Sie gerade arbeiten, z.B.

- Service-Ideen
- Produktkonzepte
- Kampagnenaussagen
- Versicherungsausstattung
- Einstellungen und Sorgen von Unternehmen
- Bekanntheit von Gesetzesänderungen



Monitoring von zentralen KPI (optionales Angebot)

In jeder Welle erheben wir standardmäßig zentrale Kennzahlen, die Sie optional beziehen können

Marken-Funnel Gewerbe-Versicherer

- Gestützte Bekanntheit
- Relevant Set
- First Choice

Vertriebsindikator

- Abschluss-, Wechsel- und Kündigungsplanung im laufenden Quartal
- Art der Versicherung

TIMINGS UND ABLAUF

BEFRAGUNGSZEITPUNKTE 2024

Februar

Juni

November

09.02.2024

FB-Redaktionsschluss:
Finale Abstimmung der Fragen

14.02.-26.02.2024

Durchführung der Befragung

29.02.2024

Ergebnisversand durch HUM

07.06.2024

FB-Redaktionsschluss:
Finale Abstimmung der Fragen

12.06.-24.06.2024

Durchführung der Befragung

28.06.2024

Ergebnisversand durch HUM

08.11.2024

FB-Redaktionsschluss:
Finale Abstimmung der Fragen

13.11.-25.11.2024

Durchführung der Befragung

29.11.2024

Ergebnisversand durch HUM

METHODE, STICHPROBE UND ERGEBNISSE



Methode

Online-Befragung in einem
b2b-Spezial-Panel



Auswertung

Differenzierung der Ergebnisse
nach Branchen und Größen-
klassen



Stichprobe

n=300 Entscheider auskleinen und
mittleren Unternehmen (KUM)



Ergebnislieferung

Bereitstellung der Ergebnisse als
Tabellenband (Excel), optional:
PPTX-Charts in Ihrem CD

KOSTEN IM ÜBERBLICK



SCHALTUNG INDIVIDUELLER FRAGEN

Konzepteinbindung (max. eine DIN A4 Seite)	500 €
Geschlossene Fragen (bei Matrixfragen: 3 Items = eine Frage)	600 €
Offene Fragen (inkl. Kodierung)	900 €

MONITORING ZENTRALER KPI

Marken-Funnel und Vertriebsindikator (Kosten pro Welle)	1.500 €
Marken-Funnel und Vertriebsindikator (Abonnement für ein Jahr [=3 Wellen])	3.900 €

WEITERE THEMEN UNSERER B2B-MARKTFORSCHUNG

Wir bieten Ihnen für jede Ihrer Zielsetzungen und Fragestellungen individuelle Lösungen auf Basis wissenschaftlicher Modelle und langjähriger Erfahrungen in der B2B-Marktforschung.

Kontaktieren Sie uns gerne für ein unverbindliches Erstgespräch!

Hier eine Auswahl klassischer Themen der B2B-Marktforschung:

- **Kundenbindung steigern**

Egal ob (internationale) Kundenzufriedenheitsstudien, automatisierte Kundenfeedbacksysteme oder Customer Communities - Wir begleiten Sie von der Konzeption der Studie, über die Studiendurchführung, bis zur Implementierung der Ergebnisse!

- **Neue Kunden gewinnen**

Wie „ticken“ potenzielle Kunden bzw. Kundengruppen? Was sind die attraktivsten Zielsegmente? Wie wird die eigene Marke bei potenziellen Kunden wahrgenommen? Wir unterstützen Sie bei Studien zur Markenwahrnehmung und Markenpositionierung, Marktsegmentierung, Markt- und Wettbewerberanalysen sowie bei PR-Studien.

- **Neue Produkte und Services entwickeln**

Gerade im B2B-Kontext ist die Entwicklung neuer Produkte und Services häufig mit hohen Investitionskosten verbunden. Wir unterstützen Sie von der Ideengenerierung, über die Bewertung von Produktkonzepten bis zum Pricing und der Vermarktung des finalen Produkts.

Unsere B2B-Marktforschung verfügt über große Kompetenz und Erfahrungen in der Realisierung nationaler wie internationaler Projekte, der Rekrutierung anspruchsvoller Entscheider-Zielgruppen sowie der geeigneten Visualisierung und Implementierung von Ergebnissen in Ihrem Unternehmen.





HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Schreiben Sie uns eine E-Mail und wir informieren Sie unverbindlich vor dem jeweiligen Befragungsstart. Gerne beantworten wir auch Ihre Fragen zu unserer Bus-Befragung.

Wir freuen uns, schon bald von Ihnen zu hören!



Axel Stempel

Geschäftsführer

- +49 221 995005-14
- axel.stempel@heuteundmorgen.de