

Category Entry Points



**IHRE MARKE IM
ENTSCHEIDENDEN
MOMENT**

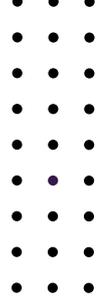
Das Konzept

Category Entry Points (CEPs) beschreiben jenen Moment, in dem Verbraucher*innen ein Bedürfnis empfinden und in ein „Kategorie-Denken“ übergehen. Schafft es eine Marke, sich in diesen Momenten zu verankern, steigert sie ihre Chance, als relevante Brand im Kaufentscheidungsprozess berücksichtigt zu werden - ein entscheidender Vorteil, um langfristig zur präferierten Wahl zu werden.

Das Konzept der CEPs hilft zu verstehen, welche Momente für eine Marke maßgeblich sind, um im entscheidenden Moment in den Köpfen der Konsument*innen präsent zu sein. Mit gezielten Ansätzen wie diesem, lässt sich die Marketingkommunikation effizienter gestalten, die Kaufwahrscheinlichkeit erhöhen und schlussendlich die Markenbekanntheit nachhaltig festigen.

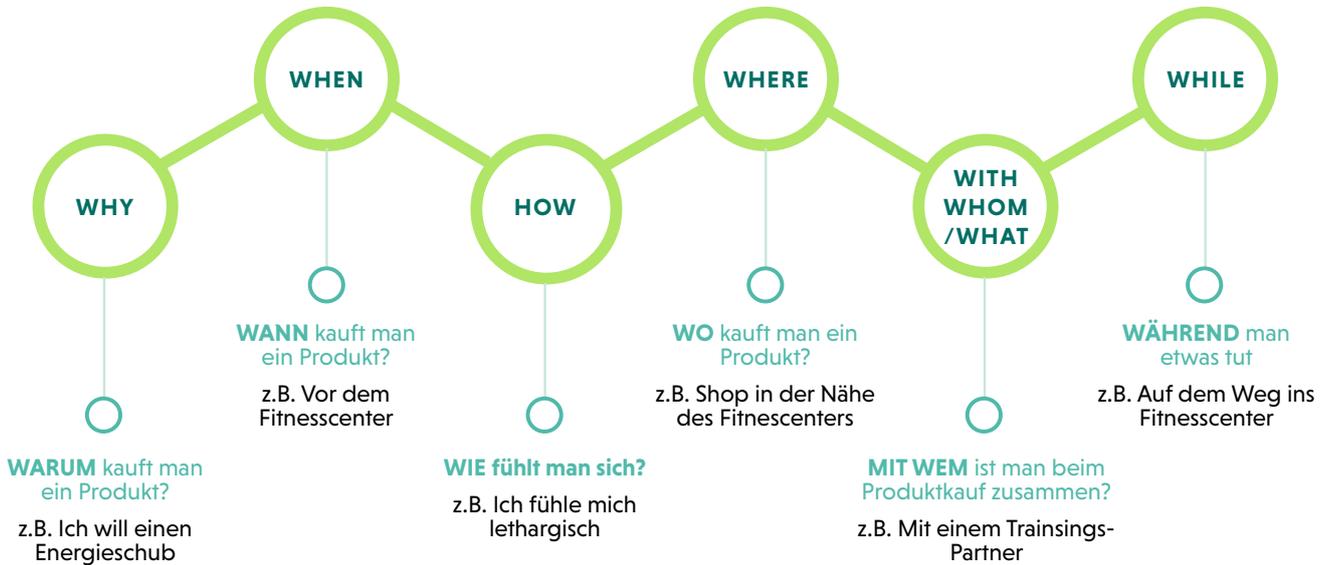
Bsp

Ein Sportgetränk könnte CEPs wie „nach dem Training“, „bei warmem Wetter“ oder „wenn ich einen Energieschub brauche“ umfassen. Indem die Marke gezielt auf diese Situationen eingeht, bleibt sie im Bewusstsein der Kund*innen, wenn diese Bedürfnisse auftreten.



Category Entry Points Modell

Die 6 W's helfen, die entscheidenden Faktoren zu verstehen, die Konsument*innen in eine Kategorie führen. Mit diesen Insights, lassen sich Strategien entwickeln, die Ihre Marke in den Fokus rücken - genau dann, wenn Kund*innen ihre Kaufentscheidung treffen.

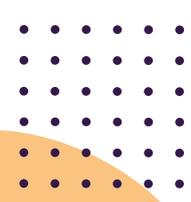


Quelle: <https://www.categoryentrypoints.com/what-are-category-entry-points/>

Nutzen für Ihre Markenstrategie

Die Identifikation der wichtigsten CEPs ermöglicht es Marken, ihre Kommunikation und Positionierung gezielt darauf auszurichten, um in diesen „Entry Points“ präsent zu sein. Dadurch können Kund*innen genau in den Momenten angesprochen werden, in denen sie am ehesten einen Kauf tätigen. Dies steigert die Effizienz von Marketingmaßnahmen und schafft die Grundlage für gezielte und relevante Botschaften.

Fazit: Eine erfolgreiche CEP-Strategie erfordert ein tiefgehendes Verständnis der Konsument*innen und der ausschlaggebenden Momente, die sie zu einer bestimmten Kategorie führen. Ihre konsequente Umsetzung kann einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil schaffen, die Marke klar von der Konkurrenz abheben und langfristig die Markenpräferenz stärken.



Vorteile von Category Entry Points

- **Relevanz in Kaufmomenten:** Präsenz in den richtigen Momenten sichert die Aufmerksamkeit der Kund*innen und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass die Marke in Kaufentscheidungen einbezogen wird.
- **Gedächtnisverankerung:** Marken bleiben durch gezielte Ansprache in spezifischen Situationen, Bedürfnissen oder Emotionen langfristig im Bewusstsein der Verbraucher*innen.
- **Stärkere Markenpräferenz:** Regelmäßige Sichtbarkeit in relevanten Nutzungsmomenten stärkt das Vertrauen und fördert eine nachhaltige Bindung an die Marke.
- **Effizientere Strategien:** Mit klaren Entry Points können Marketingressourcen gezielt und effektiv eingesetzt werden, was die Wirkung der Maßnahmen und die Conversion Rates steigert.
- **Zielgruppengerechte Ansprache:** Durch die Fokussierung auf unterschiedliche Entry Points können individuelle Bedürfnisse und Lebenslagen präzise adressiert werden, was die Relevanz für die Zielgruppen erhöht.
- **Wettbewerbsvorteil:** Die gezielte Besetzung von CEPs unterstützt eine klare Differenzierung gegenüber Mitbewerbern und stärkt die Position der Marke im Markt.
- **Umsatzwachstum:** Eine starke Verankerung in entscheidenden Momenten kann langfristig zu höheren Absätzen und einer stärkeren Marktpräsenz führen.



Möchten Sie herausfinden, wann und wo Ihre Zielgruppe entscheidet und wie Sie sie dort gezielt erreichen können? Wir unterstützen Sie gerne und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

[Jetzt anfragen](#)