

## Kaufkraftklassen (KKK)

### KKK 1 Wohlhabende

Betriebsinhaber leitende Angestellte, selbständig Erwerbende, Leute, die sich fast alles leisten können: Haus, 1 oder 2 Autos, grosszügige Wohnung, mehrmals jährlich Ferien.

### KKK 2 Oberer Mittelstand

Obere, aber nicht leitende Angestellte, Beamte, selbständig Erwerbende mit kleinerem Unternehmen, gut Verdienende, schöne Wohnung, Mittelklassewagen.

### KKK 3 Unterer Mittelstand

Angestellte in mittlerer Hierarchie, Facharbeiter, rechtes Einkommen ohne grossen Verpflichtungen, evtl. Kleinwagen, bescheidene Ferien, Luxus nur unter Verzicht auf vieles andere.

### KKK 4 Wenig Bemittelte

Untere Angestellte, Hilfsarbeiter Leute mit geringem Einkommen und verhältnismässig grossen Verpflichtungen, Leute, die sich nur das Nötigste leisten können und „mit jedem Rappen“ rechnen müssen.

***In vielen Fachbüchern (z.B. „Marketing & Verkauf - das Handbuch“, „Kompass“, etc.) wird der Einbezug von Kaufkraftklassen als Zielgruppen-Segmentierungsmerkmal beschrieben. Auch IHA, Hergiswil verwendet die KKK bei ihren Aussagen.***

***EKK (Einkommensklassen) als alternatives Merkmal zu verwenden hat entscheidende Nachteile, da es nur Einkünfte, nicht aber allfälliges Vermögen berücksichtigt.***

***Beispiel: Als Zielgruppe für ihren neuen, hochpreisigen Küchenmixer sehen sie „Hausfrauen“. Berücksichtigen sie nun ausschliesslich deren Einkommen, so wird ein Grossteil der potentiellen Kundinnen „ausscheiden“ - obwohl sich auch diese ihr neues Gerät leisten können.***